

207621
3



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLÁN"
PROGRAMA DE POSGRADO EN DERECHO**

**RECTORES NATIVOS AFECTADOS
POR LAS PRÁCTICAS DESLEALES
DE COMERCIO EXTERIOR**

**TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ROSA MARÍA PEÑA VALDÉS**

ASESOR: DR. EDUARDO TORRES ESPINOSA



Acatlán, Estado de México, Febrero de 2003





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.

Con cariño y respeto...

A mi esposo

A mis hijos

A mis nietos

A mis padres

A mis hermanos

A mis demás familiares

A mis maestros y compañeros

A mis amigos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Autórizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Rosa María Peña Valdés
FECHA: 13 de Enero de 2003
FIRMA: [Firma]

*Unidos seremos fuertes
y lucharemos juntos
en pro de nuestros derechos
cuando éstos los veamos vejados,
pisoteados; y entonces,
nuestro ideal será algo
que brille sobre nosotros,
no algo que se enrede
a nuestros pies ...*

Rosa María Peña Valdés

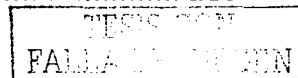
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ÍNDICE

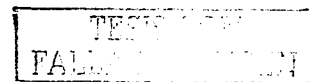
	Págs
Acrónimos	7
Introducción	10
Capítulo 1. Marco teórico e histórico	15
1.1 Marco teórico.....	15
1.2 Marco histórico.....	22
1.2.1 La historia jurídica canadiense.....	26
1.2.2 El sistema <i>antidumping</i> en Canadá.....	27
1.2.3 La historia jurídica en los E.U.A.	29
1.2.4 El sistema <i>antidumping</i> en E.U.A.	30
1.2.5 El caso de México.....	33
1.2.6 México y el GATT.....	37
1.2.7 México y el TLC.....	42
1.2.8 México y el Código <i>Antidumping</i>	47
1.2.9 México y la Ley de Comercio Exterior anterior y la actual.....	48
Capítulo 2. Marco conceptual	57
2.1 Historia del comercio.....	57
2.2 Contextualización de rectores nativos.....	58
2.2.1 Petróleo.....	58
2.2.2 Inversión.....	58
2.2.3 Textiles.....	59
2.2.4 Automotriz.....	60
2.2.5 Agricultura.....	60
2.2.6 Comercio de servicios.....	62
2.3 Mecanismos de exención de aranceles e insumos utilizados para exportar.....	63
2.4 Prácticas desleales de comercio exterior (<i>dumping</i>).....	65

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Capítulo 3. Procesos legislativos y administrativos	75
3.1 Proceso legal	75
3.2 Procedimientos administrativos.....	77
3.3 Ilustraciones.....	78
3.4 Recursos administrativos	94
3.5 Revisión de resoluciones ante paneles binacionales, resoluciones definitivas y mecanismos	98
3.6 Objetivos.....	101
3.7 Conclusiones alusivas y sus límites de la apertura constitucional.....	103
3.8 Responsabilidad penal derivada de prácticas de <i>dumping</i>	105
Capítulo 4. Perspectivas del futuro mexicano	109
4.1 De la economía mexicana.....	109
4.2 Medidas precautorias.....	113
4.3 Prospectivas de la economía mundial.....	114
4.4 Acuerdos y Tratados del Libre Comercio, ventajas y desventajas.....	115
Consideraciones finales	119
<i>Bibliografía</i>	<i>127</i>
<i>Glosario de términos.....</i>	<i>133</i>
Apéndice 1	141
1.1 Formulario Oficial No. 1 para Solicitantes de Investigación por discriminación de precios, Economía de mercado.....	143
Contenido	146
1.2 Formulario Oficial No. 2 para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios, Economía de mercado	176
Contenido	179
Diagrama y guía de los formatos anexos para su utilización	192
1.3 Formulario Oficial No. 3 para empresas importadoras investigadas por discriminación de precios, Economía de mercado	204
Contenido	205
Formatos anexos para su utilización	210



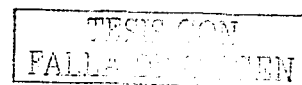
1.4 Formulario Oficial No. 4 para productores nacionales solicitantes del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva para países miembros de la OMC, Economía centralmente planificada.....	236
Formatos anexos para su utilización	238



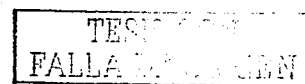
ACRÓNIMOS

AA	Acuerdo <i>antidumping</i>
AAD	Acuerdo de Aranceles Aduaneros
ALALC	Área Latinoamericana de Libre Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALTEX	Empresas Altamente Exportadoras
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AMI	Acuerdo Multilateral sobre Inversiones
ART	Artículo
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BCE	Banco Central Europeo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CC	Cuota Compensatoria
CCF	Código Civil Federal
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CFC	Comisión Federal de Competencia
CFF	Código Fiscal Federal
CFPC	Código Federal de Procedimientos Civiles

COMPEX	Comisión para el fomento de las exportaciones.
DOF	Diario Oficial de la Federación
DRAW BACK	Devolución de impuestos directos a la importación
EUA	Estados Unidos de América
ECEX	Empresas de Comercio Exterior
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOBAPROA	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
G-8	Grupo de los 8, integrado por los jefes de gobierno de los ocho países más poderosos del mundo.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
IMCE	Instituto Mexicano de Comercio Exterior
ISR	Impuesto Sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado
NAFINSA	Nacional Financiera, S.A.
NAFTA	<i>North America Free Trade Agreement</i> . Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
MCE	Mercado Común Europeo
MCEI	Mercado de Comercio Electrónico Internacional
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OEA	Organización de Estados Americanos
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	Organismo no gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OSD	Órgano de Solución de Disputas



PAC	Política Agrícola Común
PIB	Producto Interno Bruto
PITEX	Programas de importación temporal para producir artículos de exportación
PNB	Producto Nacional Bruto
RLA	Reglamento de la Ley Aduanera
RLCE	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
SADCM	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
SE	Secretaría de Economía
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
SIMPEX	Sistema Mexicano de Promoción Externa
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
TFF	Tribunal Fiscal de la Federación
TFJFA	Tribunal de Justicia Fiscal y Administrativa.
TIGI	Tarifa General de impuestos de Importación
TIGI	Tarifa General de impuestos de Exportación
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio para América del Norte.
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UE	Unión Europea
URSS	Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas

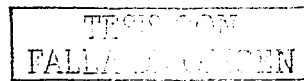


INTRODUCCIÓN

Los Estados se han visto obligados a celebrar a lo largo de la historia tratados y acuerdos internacionales. Ello ha dado la oportunidad, entre otras cosas, de crear negociaciones de bienes y servicios profesionales al regular las condiciones a fin de mejorar el nivel político, social, económico, cultural y del medio ambiente buscando ser más productivo y eficiente nuestro quehacer humano.

Lo anterior nos ha obligado a buscar políticas comerciales capaces de competir ventajosamente entre los diferentes y variados sectores comerciales, los cuales son cada vez más desafiantes en un mundo de millones de seres humanos que luchan por una supervivencia digna, motivo por el cual no debe existir más el aislamiento de ningún país del mundo dentro de un libre comercio justo y equitativo. Actualmente solamente pueden gozar de éstos privilegios los países signatarios de dichos tratados o acuerdos internacionales.

Las prácticas desleales de comercio exterior afectan fundamentalmente a sus rectores nativos y a sus mercados, por lo que la mayoría de los países las condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales, a lo que mundialmente se le conoce por *dumping*, por eso los Estados han adoptado legislaciones específicas para combatir lo que se llama también "discriminación de precios" por las diferencias entre el valor normal del producto en su mercado de origen y el precio en el mercado de exportación.



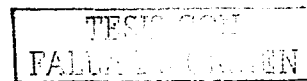
Cabe mencionar que dentro de las reformas que ha sufrido nuestra Constitución actual, los tratados y acuerdos internacionales celebrados una vez aprobados, son obligatorios; por lo que conviene revisar sus normas y procedimientos jurídicos administrativos constantemente para hacer respetar sus principios fundamentales.

Al efecto, se hacen algunas consideraciones sobre la apertura constitucional externa y el orden jurídico internacional tomando en cuenta su importancia dentro de la posición de los tratados internacionales en nuestro sistema jurídico mexicano, las resoluciones definitivas de prácticas desleales de comercio internacional, y las cuotas compensatorias referente a la revisión que se lleva a cabo en un panel binacional de arbitraje y su relación con los recursos aplicables en materia de prácticas desleales.

El objeto de estudio de esta investigación se centra en el *dumping* del área política comercial, su administración dentro del sistema jurídico y su aplicación directa en el contexto social, las causas que dieron origen a la legislación en la materia de comercio exterior y las fuentes que la sustentaron.

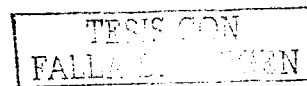
Se sugieren mejores políticas comerciales y se da una perspectiva global de lo que se espera en los próximos años del Siglo XXI con el fin de que se pueda recuperar el crecimiento de la economía, siendo indispensable fomentar la inversión extranjera y maximizar los recursos disponibles, de tal forma que las estrategias para lograrlo sean la modernización económica del comercio exterior y la movilización del capital.

Por otra parte, deberá vigilarse con efectividad por parte de las autoridades competentes, que los productos que ya alcanzaron su desarrollo, al haberles concedido las cuotas compensatorias protectoras del *dumping*, no gesten monopolios y que su investigación sea llevada a cabo conforme a la ley.



Se ha dividido el contenido de esta tesis en cuatro capítulos. El capítulo primero versa sobre el marco teórico e histórico, que a pesar del tiempo transcurrido, las teorías implícitas en las obras de Thomas Hobbes, Hans Kelsen, Adam Smith, David Hume, David Ricardo, Karl Marx, F. Engles, Jacob Viner, Eyman y Schuknecht y Lawrence Milton Friedman, siguen vigentes ya que sus efectos políticos, económicos, sociales y ambientales no han cambiado y se vinculan en su aspecto económico-filosófico para los fines de este trabajo de investigación. Se mencionan los orígenes que dieron nacimiento al Tratado de Libre Comercio de América del Norte NAFTA o TLCAN en su aspecto jurídico. Dentro del segundo capítulo se dan definiciones y conceptos de los rectores nativos de las prácticas desleales de comercio y se agrega un glosario complementario de términos clave al final de este trabajo. El capítulo tercero se enfoca al análisis de los procedimientos administrativos y legislativos dentro del marco legal mexicano y del extranjero para los solicitantes y/o defensa de investigaciones por *dumping* requeridos por la autoridad ejecutora competente utilizando ilustraciones y dos diagramas de flujo que facilitan la comprensión de las definiciones y conceptos extraídos de obras y publicaciones del género más variado, perteneciente a la especialidad y que figuran dentro de la bibliografía de ésta tesis. Las normas políticas que regulan los formularios oficiales, diagrama y guía de formatos anexos se incorporan al Apéndice 1 de este trabajo. Trata los recursos administrativos vinculados con el *dumping*, sobre la revisión de las resoluciones definitivas sobre cuotas compensatorias ante paneles binacionales a través de sus resoluciones y mecanismos, agregando un diagrama de flujo sobre este procedimiento, toca la apertura constitucional externa, el orden jurídico y su importancia dentro de la posición de los tratados y acuerdos internacionales y la forma en que se incurriría, dado el caso, en una responsabilidad penal.

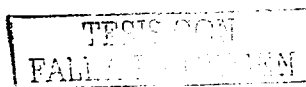
El cuarto capítulo es sobre la relación con las perspectivas del futuro mexicano, algunas medidas precautorias, las prospectivas de la eco-



nomía mundial, las ventajas y desventajas de los acuerdos y tratados de libre comercio y sus mecanismos de exenciones arancelarias.

Por último se presentan las conclusiones finales del trabajo, afirmando que el sistema actual legislativo mexicano para las prácticas desleales de comercio es óptimo; aunque todo es perfectible, ya que considero que los formularios oficiales son exhaustivos y repetitivos para la economía de mercado y no así para los impuestos por el GATT, ahora OMC, para la economía centralmente planificada no comprendiendo la deferencia.

En cuanto a los estudiantes de Derecho, les incito a adentrarse más en el conocimiento legislativo y proceso administrativo del comercio exterior ya que de nueva cuenta es, hoy en día, la práctica económica la que rige los mercados financieros por lo que se requiere de abogados de mercado.



CAPÍTULO 1

TESIS COM
FALLA DE 1988

MARCO TEÓRICO E HISTÓRICO

En este capítulo se consideraron los esquemas teóricos de las obras de los autores que se citan enseguida en virtud de ser los que más se adecuan a pesar del tiempo transcurrido a las condiciones económicas que representan cada uno en sus diferentes temas teóricos que coinciden con lo que a futuro esas mismas teorías se fueron confirmando en el devenir histórico actual.

1.1 Marco teórico

Thomas Hobbes era, como Bacon, un humanista del Renacimiento, filósofo inglés a él le tocó ser contemporáneo y en cierto modo víctima de las convulsiones políticas que agitaron a Inglaterra y Francia en la primera mitad del siglo XVII él buscaba en la filosofía social los resultados prácticos y usar en nuestro beneficio aquellos efectos que han sido conocidos... él decía que el fin del conocimiento es el poder... y la meta de toda especulación es la ejecución de alguna acción o cosa que debe realizarse, así se forma la primera filosofía empírica de la época moderna, inventó el "Estado de la Naturaleza" retomado de Locke, Spinoza, Rousseau y el mismo Kant.¹

¹ Hobbes, Thomas nació en Westport, Malmesbury en 1588-1679, Diccionario Enciclopédico, Tomo 5, Madrid, Sauri, 1993, p. 1318.

El Estado de Naturaleza (elevado a veces a la condición natural de la humanidad) es el constructor abstracto adecuado para hacer funcionar al individuo extra social, ya el hombre es el lobo del hombre.

La idea de Hobbes es que lo que el hombre tiene de mejor y más civilizado se lo debe a la convivencia social, que abandonando al hombre a sí mismo (estado de naturaleza) sólo seguirá a sus pasiones e instintos animales, o instinto de conservación. Ninguna regla de bien y de mal puede tomarse de la naturaleza de los objetos mismos, sino del individuo (donde no existe Estado) o (en un Estado) de la persona que lo representa, o de un árbitro o de un juez a quien los hombres permiten establecer e imponer como sentencia su regla del bien y del mal. Hobbes en su filosofía política defiende al Estado absolutista, capaz de garantizar la paz social y la convivencia de los hombres como lo dice en su obra *El Leviatán*, escrita en 1651, obra en donde defiende al despotismo.²

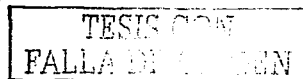
Todo estado no es algo natural sino una mera creación humana, no es el medio naturalmente necesario al pleno desarrollo individual sino mero compromiso que se acepta como mal menor para evitar la anarquía y para preservar la paz, los hombres deben cumplir puntualmente el pacto o los pactos que hubiesen celebrado.

Él afirma que el Derecho tiene un papel ineludible en el logro de una vida civilizada. En su relativismo filosófico de los valores pensaba: "Que se tenga por justo no lo que cada uno piensa, sino lo que determina el Derecho, es decir, la seguridad jurídica".

Para Hans Kelsen no hay lagunas en la ley. La elección es teóricamente libre. Si los preceptos legales no conceden al sujeto la facultad de exigir algo, quiere decir que su pretensión deberá ser rechazada.

La solución estará basada en la ley, de acuerdo con el principio de que "todo aquello que no está prohibido se encuentra permitido". La "laguna" no es más que la diferencia entre el derecho positivo y un orden

² *Leviatan*, The Fountana Library, México, F.C.E., p.146.



tenido por mejor y más justo. Sólo puede afirmarse una "laguna" cuando se compara con el derecho existente con el que, en opinión del sujeto, "debía ser".³

La doctrina del positivismo jurídico reconoce como única manifestación del derecho, al conjunto de normas que integran el sistema jurídico estatal, es decir, de aquel complejo de normas cuyo incumplimiento puede ser exigido por medio de la actividad de los órganos establecidos al efecto, en el caso de que no sean cumplidas de manera voluntaria.

De acuerdo con esta posición filosófica-jurídica, no existe más derecho que el derecho del Estado.

No niega el positivismo jurídico que existan otras normas, ni que ellas sirvan para regular la conducta de los hombres, pero rechaza que sean expresiones del derecho.⁴

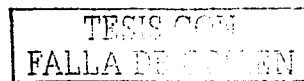
El pensamiento económico y filosófico de Adam Smith fue de carácter liberal y contribuyó a la llamada economía clásica que ha influido mucho hasta nuestros días. Sostiene que el trabajo es la principal fuente de riqueza y que el interés personal junto con el funcionamiento libre de la oferta y la demanda, constituye el mecanismo más apropiado de regulación de la economía, consecuentemente defiende la libertad completa del comercio sin ninguna intervención del Estado.

Adam Smith⁵ escribió *La riqueza de las naciones*, desde hace más de 200 años, y entre otras cosas dijo: *El mayor aumento en el poder productivo del trabajo [...] ha sido efecto de la división del trabajo...* atacando al gobierno por poner restricciones al comercio.

³ Bobbio, N., *Guisnaturalismo e positivismo giuridico* de Bobbio, Milano, Edición de la Comunidad, 1995.

⁴ Kelsen, Hans, (Praga 1881-Berkely 1971), jurista austriaco nacionalizado norteamericano autor de "La Teoría Pura del Derecho", redactor de la Constitución austriaca de 1920. *Teoría General del Estado*, entre sus obras, Diccionario Enciclopédico. Tomo 5, p. 1522, Madrid, 1993.

⁵ Smith, Adam, (nació en Kikcaldy, Fifeshire, 1723, murió en Edimburgo 1790) británico, Diccionario Enciclopédico, Editorial Asuri, Madrid, 1993, p. 2655.
Smith, Adam, *La riqueza de las naciones*, Madrid, Aguilar, 1961, pp.93-416



Se le conoce a esta asignación de distintos trabajos, entre diferentes personas, como la especialización del trabajo, lo que ha demostrado una extraordinaria eficiencia comparada con la autosuficiencia, debido a dos razones: primero, las habilidades individuales difieren y la especialización permite a cada persona hacer aquello que realice mejor; segundo, una persona que se concentre en una tarea la realizará a la larga mejor que aquella que tiene que realizar toda clase de tareas.

Smith se dio cuenta de que no tiene sentido especializarse en una cosa u otra, al menos que haya suficientes personas produciendo otros bienes para proporcionar un mercado a lo que se produce. Cuanto más grande sea el mercado, más grande será el ámbito para la división del trabajo y mayores oportunidades resultantes de la división del trabajo.

Para Smith, la riqueza de un país comienza con su entorno geográfico, base de su industria, pero con sus limitaciones.

Cuando un país ha llegado a adquirir aquel pleno desarrollo de riqueza que le permite la naturaleza de su suelo y clima y su situación con respecto a otros países: que por lo tanto no pueden avanzar más, pero que tampoco retroceden en este país, tanto los salarios como los beneficios del capital serían probablemente muy bajos.⁶

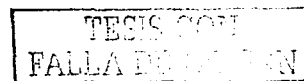
De ahí la necesidad del comercio exterior, como la forma de romper el límite de crecimiento.⁷

La "gran rueda" de Adam Smith nos dice que cuando los procesos de corto plazo en el comercio internacional funcionan bien, nos traen por consecuencia, el bienestar económico de las naciones, cuando ésta no funciona bien, trae por consecuencia la crisis.

El déficit en la balanza de pagos y las restricciones al comercio internacional van en contra de los beneficios de la división del trabajo en-

⁶ Adam Smith, *Investigación de la naturaleza y causas de riqueza de las naciones*, Barcelona Ediciones, Orbis, 1983. 3t.

⁷ García Moisés, E. *La teoría del desarrollo económico análisis crítico de sus principales tesis*, México, UNAM, 1994, p. 20



tre países y niegan al mundo las ganancias potenciales de la especialización y el intercambio internacional.

Para Smith, la economía se desenvolvía naturalmente: "Siguiendo, pues, el curso natural de las cosas la mayor parte del capital de toda la sociedad que camina a su perfección, o que solicita sus adelantos, se inclina por propia tendencia, el primer lugar, a la agricultura, luego a las manufacturas y, por último, al comercio exterior. Este orden es tan regular, que no creo que exista sociedad de bastos territorios en el cual no se haya observado esto en algún grado".

El mérito sin duda de Smith es el de haber conjuntado teóricamente la posición mercantilista-fisiócrata, quitándole sus tesis extremas, dándole en su interpretación una lógica económica, sin olvidar el factor trabajo que refleja procesos productivos, mecanismos de mercado y relaciones productivas reales de su tiempo.⁸

La teoría de Jacob Viner afirma que la legislación *antidumping* en su actual grado de desarrollo, se encuentra con las mismas dificultades que permiten transacciones desleales que escapan a sanción a través de tecnicismos o disimulos con un pequeño grado de éxito.⁹

La teoría de Eymann y Schuknecht en cuanto a la CE, nos dice que "la utilización de las leyes *antidumping* está gobernada más por una discreción política y administrativa que por razones técnicas".¹⁰

De acuerdo con Milton Friedman,¹¹ la especulación es estabilizadora en promedio porque la especulación desestabilizadora nos llevaría a

⁸ Idem.

⁹ Vazquez Benites, A. y Vazquez Tercero, H., *El Sistema Antidumping Mexicano: Normatividad y Práctica*, México, 1993.

¹⁰ Idem

¹¹ Friedman, Milton. Nació en Nueva York, USA, en 1912, economista, principal representante de la escuela monetarista de Chicago y defensor del liberalismo económico absoluto, sus teorías han sido aplicadas en países de gobiernos conservadores. Entre sus obras principales figuran *"Dinero y desarrollo económico"*, escrito en el año de 1973, *"Libertad para elegir"*, 1980, fue premio Nobel de Economía en 1976, Diccionario Enciclopédico, Editorial Asurí, Madrid, 1993, p. 1144.

pérdidas continuas por parte de los especuladores, lo cual los pondría fuera del mercado. Es decir, con especulación desestabilizadora los especuladores compran una moneda extranjera cuando su precio está subiendo, con la expectativa de que su precio suba más, pero si no ocurre, ellos se ven obligados a revender la moneda a un menor precio, incurriendo de esta manera en pérdida. Si el proceso continúa, esto llevaría a la bancarrota a muchos de ellos.

De acuerdo con su teoría de la moneda, con la que otros renombrados economistas difieren, para que los especuladores obtengan ganancias y continúen en el negocio, deben ser capaces de adquirir una moneda extranjera cuando está barata y revenderla cuando está cara. Esto implica que la especulación sea estabilizadora y flexible en promedio siempre y cuando la flexibilidad sea restringida.

En sistemas de tasas de cambio *realmente* flexible y *verdaderamente* fija, la especulación está cerca de ser estabilizadora.

La experiencia del mundo real nos ha demostrado que entre la Primera y Segunda Guerra Mundial prevaleció la especulación desestabilizadora, e influyó mucho sobre los Aliados de la Segunda Guerra Mundial para que establecieran un sistema de tasa de cambio fija.

En México ha prevalecido la especulación estabilizadora a través de las tasas de cambio flexibles en la época del patrón oro (1880 -1914) que fue una época de especulación estabilizadora.¹² En nuestro país actualmente tenemos una especulación flexible.

En marzo de 1979 la Comunidad Económica Europea (CEE) anunció la formación del sistema monetario europeo (SME) como parte de su propósito de lograr una mayor integración monetaria entre sus miembros, incluido el propósito final de la creación de una moneda común y de un banco central para toda la comunidad.

¹² Dominick, Salvatore, *Economía Internacional*, Cuarta Edición, Colombia, McGrawHill, 1998, p.660.

Los principales logros del sistema monetario europeo son la creación de una unidad monetaria europea, definida como el promedio ponderado de las monedas de los países miembros, el llamado euro. Es una moneda que se está utilizando también en transacciones privadas en razón de su valor más estable en comparación con las monedas nacionales y se ha convertido en la principal moneda internacional.

La tasa central o valor nominal de cada moneda del sistema monetario de la CEE se definió en términos de la unidad monetaria europea y se le permitió fluctuar en un máximo de 2.25% con respecto a las otras monedas de la CEE.

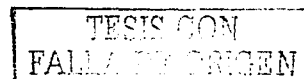
Se asignó una cuota a los países miembros del FMCE, el 20% para pagarse en oro (valorado de acuerdo a los precios del mercado) y lo restante en dólares, a cambio de euros, cuya cantidad está creciendo rápidamente a medida que los países miembros convierten a esta moneda cantidades cada vez mayores de sus dólares y de su oro.

El euro se ha convertido en un activo internacional y una moneda de intervención, y eventualmente, puede competir en importancia con el dólar estadounidense.

La creación de una sola moneda elimina costos implicados en el cambio de las monedas, baja la inflación y aumenta el crecimiento económico, así como los riesgos de las fluctuaciones, se pueden resistir choques económicos externos y crisis petroleras al bajar el precio en el mercado.

Es por ello que se recomienda que con los tratados internacionales en nuestro Continente Americano, se lleve a cabo la formación de una sola moneda que también nos conllevaría beneficios.

Para Canadá no resulta de su "interés" una moneda común en Norteamérica ni en ningún país de América Latina en estos momentos, afirmó el encargado de negocios de ese País en México, James Lambert, diciendo a la prensa mexicana que la idea de una moneda común es diferente de la relación trilateral que tienen las tres naciones de América del Norte.



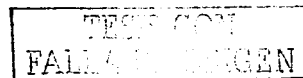
Sin embargo, debido a las ventajas que representaría una moneda común deberá ser adoptada también por Canadá con el transcurso del tiempo.

El primero de marzo del 2002 entró en vigor en doce países de la UE el euro con lo que terminó una época de riqueza y solidez, al nacimiento de un elemento dominante para la futura unidad, dejaron de circular sus históricas monedas nacionales, y dieron paso al euro en el viejo continente creándose así el Banco Central Europeo, BCE, que con el tiempo dará nacimiento a una bolsa de valores europea con sus debidas normas y reformas a niveles regionales. Así, con la entrada del euro el 4 de enero de 1999 vino a confirmarse en el 2002 que la moneda del euro perdió un 25% de su valor frente al dólar americano, es decir, que cada euro no supera los 0.87 centavos frente al dólar americano.

1.2 Marco histórico

Se describen los antecedentes históricos del sistema contra prácticas desleales de comercio mundiales del TLCAN en su aspecto jurídico considerando los antecedentes históricos de Canadá y de Estados Unidos de América, en virtud de que fueron los primeros en tener una legislación sobre el *dumping* siendo ellos los precursores de la economía moderna interesados en los problemas del comercio exterior.

Los bienes y servicios que se intercambian a través de las fronteras se reflejan cada día más. Los mexicanos producimos tequila que se vende en E.U.A., los franceses veranean en Italia y los italianos compran especies en Tanzania. A ello se refiere el intercambio de bienes y servicios a lo que se le llama libre comercio, globalización, comercio internacional, *e-commerce*, o relaciones internacionales. Cada una de esta rama



es diferente entre sí en cuanto a su estructura, pero con los mismos fines de apertura hacia el comercio exterior.

David Hume en el Siglo XVIII, filósofo británico uno de los principales representantes del empirismo, corriente que sostiene que la única fuente del conocimiento humano científicamente válida es la experiencia sensible él manifiesta que el sistema de precio es un mecanismo de control en su libro *Tratados sobre la naturaleza humana, (1739 -1740)*¹³

David Ricardo¹⁴ desarrolló en 1817 la teoría básica de los beneficios del comercio, -la abolición de las leyes del grano aranceles a la importación del Reino Unido- y la transformación de este país al librecambio durante el Siglo XIX resultando que las teorías sobre los beneficios del comercio llevaron a los economistas a condenar todos los aranceles.

En el capítulo VII dedicado al comercio exterior, indica:

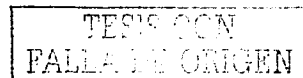
Ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valores que posee un país, aun cuando contribuyan en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra, y de mano de obra, que a cambio de éstos bienes se entregan no tendríamos un valor mayor aun en el caso de que, en virtud del descubrimiento del nuevo mercado, obtuviéramos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de los nuestros.

La teoría de Adam Smith se confirma desde el punto de vista de los mercantilistas, donde se centra su análisis en la teoría del valor y la distribución de la riqueza en los tres factores de la producción: tierra, trabajo y capital.

Para Smith, su preocupación es más bien subrayar que no está ya en la acumulación de metales preciosos sino en la actividad comercial

¹³ Diccionario Enciclopédico, T. 5, Editorial Santillana, Madrid, 1993 p. 1341-42

¹⁴ David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, Barcelona, Ediciones Orbis, 1985, p. 79



que sobre la base de la división del trabajo y en mejoramiento de las técnicas de producción y fuerza de trabajo aumenta la riqueza de la nación y sus habitantes.

Ricardo sostiene que al incrementarse el capital (acumulación) aumenta el trabajo (empleo) lo cual sería discutible, aun tomando en cuenta las limitaciones de su tiempo y sustituir trabajo humano por máquinas que era progresivo y constante, exceptuándole capitalismo temprano, concluyendo que el aumento del capital está en función directa del acrecentamiento de la demanda, lo cual Karl Marx y Engles¹⁵ se encargarían de analizar a fondo mostrando que no es el único camino.

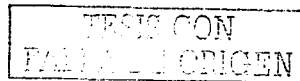
Para David Ricardo, el desarrollo está en función de la obtención de los beneficios del capital respecto a la demanda, que casi es ilimitada. El comercio exterior es necesario para beneficiarse de las ventajas debidas a la especialización. Ya que especialización y el intercambio van de la mano.

El Mercado Común Europeo permitió la diferenciación de productos con países especializados en diferentes sub-líneas productivas. Así se intercambian y se exportan productos textiles, automóviles, equipo electrónico de Japón y sus productos similares, pero diferenciados.

Toda ventaja comparativa dependerá de los recursos, del clima, de los modelos sociales y de las instituciones, de la educación y formación técnica. A cualquier desviación del libre comercio, con el objetivo de proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera se le llama proteccionismo vs proteccionismo.

El libre comercio significa que los gobiernos no interfieren en los flujos que circulan en el comercio internacional. El libre comercio no es necesariamente ventajoso para todo el mundo, por lo que existen aran-

¹⁵ Marx, Karl, F. Engles, *Materiales para la historia de América Latina*, México, Cuaderno de Pasado y Presente, 1979, p.30



celes y barreras no arancelarias 200 años después de Adam Smith y David Ricardo.

Los aranceles y las cuotas compensatorias elevan los precios internos y fomentan la producción nacional; y las empresas del país ganan a costa de los consumidores y se produce una pérdida neta de excedente de los consumidores.

Un arancel también transfiere excedente de los consumidores al gobierno. Una cuota transfiere excedente de los consumidores del país a los productores extranjeros.

Además de las medidas anteriores, que tienen como objeto restringir las importaciones con ánimo proteccionista, existen medidas destinadas a impedir las denominadas prácticas desleales de comercio internacional por parte de los exportadores o los gobiernos extranjeros.

Las más comunes son los impuestos *antidumping*, en México conocidas como cuotas compensatorias, que aunque no son medidas proteccionistas pueden usarse como tales.

Se usan los aranceles, los subsidios pagados por los gobiernos extranjeros a sus exportadores, y el *dumping* de las empresas extranjeras como medios de protección contra las acciones desleales de comercio internacional. Existen para ello argumentos como de industria naciente, de aprendizaje mediante la experiencia y otros por lo que en un momento dado el industrial nacional tendrá que competir con el internacional o sucumbir ante él.

Por tal motivo, es conveniente revisar las resoluciones sobre las medidas de protección otorgadas a los industriales que solicitan cuotas compensatorias o salvaguardas con el fin de ver si se suspenden o continúan para que una vez que hayan alcanzado su desarrollo esos recursos que se liberan sean para otros usos,¹⁶ y no se conviertan en monopolios.

¹⁶ R.G.Lipsey, Introducción a la Economía Positiva, Editorial Vicens Vives, 1998, p408

1.2.1 La historia jurídica canadiense

Las fechas y períodos más importantes de la historia jurídica de Québec, podrían ser las siguientes:

1. 1663 -1664, período en que rigieron las Ordenanzas de Luis XIV, que establecieron que el derecho aplicable en Nueva Francia, sería el francés, particularmente la Commune de Paris.
2. 1774. año en que se expidió en Québec Act, que autoriza el derecho francés, en la provincia.
3. 1866, promulgación del Código Civil del Bajo Canadá.
4. 1867, promulgación del British North America Act conocido como la Constitución de 1867, que creó la federación canadiense, y
5. 1991, promulgación del Código Civil de Québec, que entró en vigor en 1994 y sustituyó al antiguo Código Civil del Bajo Canadá.

Si bien el derecho de Québec tiene vínculos estrechos con ambas familias jurídicas, anglosajona y romano-canónica, las otras provincias canadienses, o sea, que sigue el modelo inglés y de esta forma, tanto la doctrina acerca de la obligatoriedad del precedente judicial, como su práctica, operan de manera muy similar a la de Inglaterra. En Québec, por otro lado, el mismo tribunal conoce tanto de los asuntos relacionados con el Código Civil, como de las otras materias.¹⁷

El sistema jurídico de Québec es de tradición romano-canónico y los otros sistemas pertenecen a la familia del Common Law, sin que a la fecha se haya logrado una Unificación.

En la actualidad Canadá esta conformada por diez provincias: Alberta, Columbia, Britania, Manitala, Nueva Brunswick, Nueva Escocia,

¹⁷ Morineau M., *Una introducción al Common Law*, México, UNAM, 1998.

Ontario, la Isla Príncipe Eduardo, Québec, Saskatchewan, Terranova y los Territorios Noreste y Yukon.

La diferencia entre E.U.A. y Canadá en su organización judicial, consiste en que Canadá se inspira esencialmente en el modelo británico y en segundo lugar, que el sistema judicial de Canadá es un sistema unitario, y el estadounidense tiene dos diferentes sistemas judiciales.

En Canadá existen los sistemas judiciales formados por la Suprema Corte de Canadá, la Corte Federal de Canadá y el Tribunal Fiscal.

Sus fuentes jurídicas son la Ley, y en segundo lugar, la jurisprudencia, la costumbre, la doctrina y la moralidad, sin prerrogativas reales, bajo el denominador de "miscelánea de fuentes".

Uno es el Parlamento de Canadá y las otras diez legislaturas provinciales.

En Canadá se aplica la doctrina de *stare decisis*, o sea, de la obligatoriedad del precedente judicial.

La nueva Constitución de Canadá se conoce como el Canada Act o el Constitution Act, en 1931 se reconoció la independencia política de Canadá.

1.2.2 El sistema antidumping en Canadá

Canadá a principios del siglo XVIII atravesaba por una situación difícil ya que había prometido a los agricultores a través del Partido Liberal una importante reducción a los aranceles, dado que buena parte de la fuerza que contaba con ese Partido provenía de dicho sector y el gobierno no podía dejar de cumplir sus promesas, puesto que ya había amenazas de que dicho sector se iba a separar del Partido para formar uno independiente; por otra parte, se había prometido a los industriales una

alza de los aranceles, a cambio de sus aportaciones para las próximas elecciones.¹⁸

Al mismo tiempo los productores de acero canadienses estaban presionando fuertemente para lograr rápidamente un incremento en los aranceles a los productos siderúrgicos, debido a que se descubrió que la construcción del ferrocarril era un excelente negocio, lo cual atrajo a varias productoras de los Estados Unidos: la empresa norteamericana de acero U.S. Steel Company, reconociendo esta oportunidad, ofreció a los consumidores canadienses, rieles de ferrocarril por abajo de su precio interno, los productores canadienses alegaron que esta empresa les estaba causando daño a su mercado.

En esos años, el gobierno de Canadá encontraba muy difícil restringir las importaciones de los rieles norteamericanos, dado que al aumentar los aranceles en contra de las manufacturas de acero en general, limitaría la entrada de productos, tales como los implementos agrícolas o maquinaria para la industria textil.

Años más tarde países como Nueva Zelanda y Australia promulgaron leyes *antidumping* muy similares a las de Canadá y a su vez la legislación de los Estados Unidos de América tomó buena parte de los principios de éstas leyes.

Desde 1904 hasta 1968 Canadá reguló el *dumping* con la *Custom Tariff* (Ley de Aduanas), en 1968 se promulgó el *Antidumping Act* que asimiló al Código *Antidumping* de la Ronda Kennedy del GATT. En 1984 se emite la *Special Import Measures Act*, muy conocida como Ley SIMA (Ley de Medidas Especiales de Importación de 1984), la cual asimiló los Compromisos de la Ronda Tokio del GATT.

Para 1921 Canadá, Estados Unidos, Francia y la mayoría de los países del *Commonwealth* Británico contaban con leyes *antidumping*.

¹⁸ Finger J. Michael "Dumping and Antidumping", *The World Bank Research Observer* Vol. 7 Julio de 1992, p.30.

1.2.3 La historia jurídica de los E.U.A.

El *Common Law* es el derecho que se aplica en los E.U.A. y sus raíces se encuentran en el derecho inglés, así como en todos los países de habla inglesa, sin embargo, éstas no son iguales ya que tienen cierta influencia con el derecho francés, que proviene del derecho romano-canónico, el derecho español y el derecho mexicano en virtud de las influencias que recibió cuando en algún momento sus provincias pertenecieron a otros países. Así mismo, influyó el que después de su Independencia, se constituyó un gobierno republicano federalista diferente al gobierno inglés.

Sin embargo, L.M. Fridman sostiene que el derecho americano si no es original del país proviene del derecho inglés entre el *Common Law* y el *Equity* cuyas ramas fueron trasplantadas a Norteamérica.

La Constitución de Estados Unidos es una de las más antiguas del mundo que data del siglo XVIII y fue obra de la Convención Constitucional de Filadelfia, del 5 de mayo de 1787, sus enmiendas han sido treinta en todo este tiempo, fue redactada y aprobada en cuatro meses, y firmada el 17 de septiembre de 1787. Su *Bill of Rights*, (Garantías Individuales) fueron incluidas cuatro años después, con la enmienda No. X.

El sistema federal no existe en Inglaterra y en los E.U.A. es una tradición política y cultural, es parte de la vida nacional. El sistema jurídico federal es eminentemente parroquial, lo que quiere decir que en la cultura legal norteamericana, el derecho local, en sus diferentes manifestaciones es muy importante. Sus fuentes son la jurisprudencia y la Ley.

Actualmente desea armonizar y unificar sus leyes como el Código Uniformado de Comercio, *Uniform Commercial Code*, promulgado para casi todos los Estados de la Unión.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Así como la absorción del Congreso Federal de algunas leyes que antes fueron solamente de competencia local, en virtud del terrorismo y la lucha contra el crimen organizado.

1.2.4 El sistema antidumping en los E.U.A.

En los Estados Unidos de América la evolución de la legislación *anti-dumping* fue diferente a la de Canadá y en sus principios fue una extensión de la Ley de Antimonopolios.

El primer antecedente lo encontramos en la Ley *Sherman Antitrust Act* de 1890, en la cual se prohibía, bajo severas penas, cualquier contrato o acuerdo que restringiera el comercio entre los Estados o el exterior y cualquier intento por monopolizar este comercio. La aplicación de esta Ley fue muy limitada, ya que la Suprema Corte de Justicia negaba que se aplicara a contratos de venta que habían sido efectuados en el territorio del país exportador en lugar de los Estados Unidos.

El Artículo 73 de la *Wilson Tariff Act* de 1894. Con este artículo de la Ley arancelaria el Congreso trató de ampliar la aplicación de la Ley *Sherman* a las importaciones, haciendo ilegal toda conspiración o combinación que comprometiera a importar, intentara restringir el comercio o aumentara el precio de los productos dentro de los E.U.A., de un bien importado.

Esta ley fue aplicada una sola vez contra Brasil por tratar de aumentar el precio al producto del café en el mercado norteamericano. (1973).

Con la Ley *Antidumping* de 1916, durante la primera guerra mundial el sentimiento anti-alemán y el consenso general de los productores germanos tenían especialmente arraigada la costumbre de practicar el *dumping* predatorio, contribuyendo a aumentar la presión para que fueran elevadas las tarifas arancelarias. El presidente de los Estados Uni-

dos en ese entonces, *Woodrow Wilson*, tal y como lo hiciera el gobierno de Canadá en 1904, no aceptó correr el riesgo de revisar totalmente las tarifas arancelarias, por lo que decidió recomendar la creación de un sistema específico en contra de las prácticas desleales de comercio internacional.

Las consecuencias de lo anterior fueron que el Congreso de la Unión de los Estados Unidos de América en las secciones 800 y 801 de la *Revenue Act* de 1916, tachara de ilegal las importaciones de bienes a precios inferiores del precio real del mercado en el país exportador, o en los mercados en que el bien fuera usualmente exportado, previniendo que se tratara de destruir o amenazar de daño a una industria norteamericana o de limitar su libre competencia. Bajo esta Ley sólo hubo una denuncia la cual fue desechada por falta de elementos probatorios.

La Ley de 1916 no logró reducir la presión que era originada por los productores norteamericanos, que pugnaban por una ley como la de Canadá y fueron presentadas las propuestas al Congreso para que se hiciera una ley de esta naturaleza que facultaba al Tesoro, de donde dependía el servicio de Aduanas, para llevar a cabo acciones facultadas para determinar cuando una empresa estaba cometiendo *dumping* o era amenaza de causar daño o bien se estaba tratando de evitar su establecimiento por importaciones de un producto a menor precio de su justo valor en el mercado del país exportador o en otro mercado de exportación, y de ser así, proceder a la aplicación de las cuotas compensatorias a la importación del producto. Posteriormente el Congreso facultó a una Comisión dentro del Departamento de Comercio para que vigilara estos casos creando la *Ley Antidumping* de 1921.

A través de los años se han llevado a cabo numerosos cambios a las legislaciones sobre esta materia, tendientes a ampliar los detalles técnicos de las investigaciones de *dumping*, pero el fondo y la forma han permanecido sin cambios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El Acta Fordney McCumber de 1922, impondría un impuesto arancelario especial adicional al arancel establecido a todas las importaciones que estuvieran sujetas a tales casos, y se estableció la revisión por parte de la Suprema Corte de Justicia de las decisiones que tomara la Comisión de Aranceles del Departamento de Comercio, para la aplicación de esta ley que fue la primera en establecer un impuesto especial para desalentar las importaciones a precios de *dumping*. Así nacería un mecanismo nuevo y diferente sobre aranceles para proteger el mercado interno cuando se detectaba la práctica desleal de comercio.

En 1930 se creó la Ley de aranceles *Smoot-Hawley* y en 1932 estipuló el incremento de los promedios de los derechos de aduana sobre las importaciones en los E.U.A. a la cifra nunca antes vista del 59%.

En 1934 se creó la Ley de Acuerdos Comerciales la cual autorizaba al Presidente de los E.U.A. a negociar con otros países rebajas arancelarias mutuas hasta del 50% según el principio de la nación más favorecida.

En 1962 se creó la Ley de Expansión Comercial que otorgaba autoridad al Presidente de los E.U.A., para negociar reducciones arancelarias hasta un 50% por encima del nivel de 1962, la ley reemplazó el principio de no agresión con ayuda de ajuste.

En 1974 la Ley de Reforma Comercial, otorgaba al Presidente de los E.U.A. autoridad para negociar reducciones arancelarias de hasta el 60% por encima de su nivel posterior a la Ronda Kennedy, y negociar reducciones en las barreras comerciales no arancelarias.

En 1984 la Ley Comercial y Arancelaria, autorizaba al Presidente de los E.U.A. a negociar la reducción de las barreras arancelarias en los servicios y un acuerdo de libre comercio con Israel, además de extender el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) hasta el año de 1993.

En 1988 la Ley de Comercio y Competitividad (OTCA) mediante su disposición 301, la Ley exige disminuir las importaciones provenientes de aquellos países que no estén dispuestos a eliminar las principales barreras a los exportadores provenientes de los E.U.A.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La ley comercial 2002 llamada Autoridad para la Promoción Comercial (TPA), por sus siglas en inglés, vigente desde 1974 y renovado en 1994, da facultad al presidente de los E.U.A. para negociar acuerdos comerciales, sin el escrutinio detallado del Congreso, que solo podrá aprobar o rechazar los acuerdos.

Se renovó también en agosto 6 del 2002, la Ley de Preferencias Andinas (ATPA), por sus siglas en inglés, que reduce los aranceles a importaciones de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, como ayuda a su lucha antinarcóticos.

1.2.5 El caso de México

En México las primeras regulaciones para evitar distorsiones al comercio exterior se encuentran en las legislaciones internacionales que datan desde el Siglo XVIII y se norman por Acuerdos de varios países en el ámbito mundial. Por orden de importancia, en primer lugar tenemos el Artículo 133 de nuestra Carta Magna, que establece la jerarquía de la norma jurídica en nuestro sistema.

Dicho precepto tuvo su antecedente en el artículo 6 inciso 2 de la Constitución de los Estados Unidos de América, del 17 de septiembre de 1787, que establece para ese país la supremacía constitucional.

Un antecedente nacional inmediato es el artículo 126 de la Constitución de 1917, el cual no difirió del de la Constitución Política de la República Mexicana del 5 de febrero de 1857 hasta 1934 que se publicó el decreto de reformas constitucionales incluyéndose dos precisiones al texto del artículo: sustituir “hechos y que se hicieren” por “celebrados y que se celebren”, se adicionó el mandato “que estén de acuerdo con la misma” y se sustituyó al Congreso por el Senado, asignándole a este ór-

gano legislativo la delicada función de aprobar los tratados internacionales.

El texto a la letra dice:

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

Lo anterior significa que los tratados internacionales aprobados por el Senado tienen rango jerárquico superior al de las leyes nacionales y locales.

Algunos estudiosos y tratadistas sobre Derecho Constitucional afirman que la Cámara de Diputados apoyó esta reforma y se cuestionan la adición de esta frase ya que consideran que no tiene relación la sustitución del Congreso de la Unión por el Senado para aprobar los tratados internacionales suscritos por el Ejecutivo; sin embargo, al tenor del artículo 76 fracción I de la Constitución, correspondía a la Cámara de Senadores aprobar dichos tratados, así como las convenciones diplomáticas que celebre el Presidente de la República con las potencias extranjeras, así como también es cierto que los tratados a que se refiere el artículo 133 Constitucional son una clase especial de normas jurídicas que por mandato constitucional se incorporan a la legislación nacional con la jerarquía de la Ley Suprema de toda la Unión, y esta jerarquía jurídica sólo podía reconocerla la Constitución a los tratados internacionales que fueran aprobados por el Congreso de la Unión y no únicamente por el Senado.

De esta manera se generaron dos grandes problemas, el primero es que el Ejecutivo se ha convertido en un legislador irregular no autorizado por la Constitución que tiene amplias potestades para

legislar, como lo vemos cada vez que el Presidente firma un tratado antes de consultar.

El Presidente de la República hace compromisos internacionales dentro de las tres figuras que conocemos: los tratados, los acuerdos del Congreso de la Unión y los Acuerdos Ejecutivos.

En segundo lugar, esto pudiera ser una importante limitación al Ejecutivo para adquirir compromisos con el exterior y el supuesto de que tuviera que respetar el texto constitucional en uso de las facultades que le confiere el Artículo 73 de nuestra Constitución.

En su Ley Orgánica en el Artículo 28 en materia de monopolios, publicada en el DOF el 31 de agosto de 1934, y en la Ley sobre atribuciones del Ejecutivo Federal en materia económica, la importación de mercancías comercializadas en el país y realizadas en concurrencia desleal (*dumping*), la segunda facultaba al Presidente para imponer restricciones a la importación o exportación de mercancías, cuando así lo requerían las necesidades del país, misma que a la letra dice en su Art. 12: *"El ejecutivo podrá adoptar las siguientes medidas oyendo el parecer del Consejo Nacional de Economía: Fracción V. Evitar la importación de mercancías comprendidas en la fracción II del Artículo 5 la ley que dice ... [] Se presumirán tendientes al monopolio..."*

II. La importación de aquellas mercancías que por las condiciones que se produzcan pueden venderse en el país basándose en concurrencia desleal"

Sin embargo, esta normatividad tuvo aplicación limitada. El Artículo 15 de nuestra Carta Magna nos habla de los tratados y convenios de igual importancia.

Dentro de los tres modelos de desarrollo que ha tenido nuestro país en los últimos cincuenta años, únicamente se ha conocido bien el referente a los productos, dejando con poca importancia al sector de la comercialización de los servicios, mismos que son regulados por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, tales como la Ley de

Inversión Extranjera. (DOF 27 de diciembre de 1993), la Ley de la Propiedad Industrial (DOF 2 de agosto de 1994), la Ley Federal de Competencia Económica (DOF del 24 de diciembre de 1992), la Ley Federal de Protección al Consumidor (DOF del 24 de diciembre de 1992). Reformas en julio de 1993 y 5 de agosto de 1994.

Existen otras leyes y reglamentos que se refieren al sector turístico y a otros sectores específicos, como el de Energía Eléctrica, Sociedades de Inversión, Mercado de Valores, Derechos de Autor, Navegación, Radio y Televisión, entre otros.

Dentro del Acuerdo sobre Aranceles y Comercio (GATT), en su Artículo VI, el cual entró en vigor el 1º. de enero de 1948, por primera vez en este Tratado se regulaba el comercio internacional mediante el cual su fin era eliminar las barreras comerciales no arancelarias (como las cuotas), excepto en el caso de los productos agrícolas y en el de los países que tienen dificultades con su balanza de pagos.

La no discriminación se refiere a la aceptación incondicional del principio del país más favorecido. Las únicas excepciones a ese principio se hacen en casos de integración económica, como las uniones aduaneras, (que no permiten aranceles u otras barreras comerciales entre miembros) en el área de libre comercio, además estipula políticas comerciales (como establecimiento de tasas arancelarias comunes) hacia el resto del mundo. Ejemplos notorios son la *Comunidad Económica Europea* o el *Mercado Común Europeo*.

Con base a los principios de equidad y no discriminación, México sustenta su vinculación con el mundo y actúa en los ámbitos regionales, bilaterales y multilaterales.

1.2.6 México y el GATT.

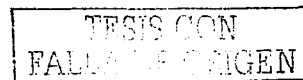
El GATT –pilar del sistema comercial multilateral– dedica una parte importante de sus disposiciones a regular el *dumping* y los subsidios gubernamentales.¹⁹ Existen también dos códigos de conducta suplementarios del GATT –el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT, (Código *Antidumping* del GATT) y el Acuerdo para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del GATT (Código de Subsidios del GATT)- que regulan el *dumping* y las subvenciones gubernamentales. Estas disposiciones jurídicas internacionales autorizan a los países importadores que son signatarios del GATT a gravar con cuotas compensatorias las importaciones subvencionadas u objeto del *dumping*.

De conformidad con el régimen del GATT, los Estados Unidos, Canadá y México aplican sus respectivas legislaciones y reglamentos nacionales en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias, para contrarrestar los efectos perjudiciales de dichas prácticas comerciales en sus mercados nacionales. Conviene subrayar que esos sistemas jurídicos nacionales cumplen en gran parte con uno de los objetivos del GATT: Establecer condiciones justas y predecibles para la liberación progresiva del comercio exterior, mientras se conserven disciplinas efectivas y transparentes sobre las prácticas desleales de comercio internacional.²⁰

México desde el origen del GATT fue observador permanente y participó en sus negociaciones aun antes de ingresar al mismo. Nuestro país estaba sujeto a sus normas debido a que efectuaba un gran volu-

¹⁹Véanse los artículos I (principio de la nación más favorecida), III (principio del trato nacional), VI (prácticas desleales de comercio internacional), XVI (subsidios gubernamentales) y XXIII (subsidios gubernamentales) del GATT.

²⁰ Véanse los artículos VI, XVI y XXIII del GATT.



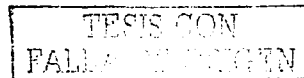
men de su comercio exterior con los países miembros del GATT, ya que las disposiciones y reglamentaciones del mismo se aplican en gran parte a nuestro comercio con el exterior, y que éstas están incorporadas a su legislación nacional y tomadas de las disposiciones o reglamentaciones del Acuerdo General y las aplican a los productos que son importados de los países extranjeros.

Así nuestro país debía de adherirse al GATT y gozar sus beneficios, por lo que nuestro país realizó una serie de consultas y reformas a fin de estar acorde con el Acuerdo General y hacer su solicitud de ingreso.

El 16 de enero de 1979 se hizo la solicitud, el 5 de noviembre del mismo año se dio a conocer el texto del Grupo de Trabajo y el Proyecto de Adhesión de México al GATT, abriéndose a consulta nacional para ver las ventajas y desventajas del ingreso de México, resultando que el Presidente de la República, entonces el C. José López Portillo el 18 de marzo de 1980, decidió que nuestro país aplazara su entrada al GATT argumentando que no era conveniente para nuestro país.

Esa decisión originó que E.U.A. nos aplicara medidas proteccionistas a la entrada a su país de nuestros productos nacionales de exportación, aplicando cuotas compensatorias de acuerdo con su *General Trade Agreement* de 1979, por la "prueba de daño"²¹ de los países que sí pertenecían al GATT y para los que no pertenecían al mismo no se les otorgaba ninguna defensa al exportador extranjero y la autoridad gozaba de gran discrecionalidad para imponer cuotas de importación, motivo por el cual nuestro país se vio en la necesidad de suscribir un Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios con los Estados Unidos, mismo que fue firmado el 25 de abril de 1985 y publicado en el

²¹ La prueba de daño consiste en que los Estados Unidos tienen que demostrar con pruebas positivas y mediante un procedimiento de investigación, el efecto de las exportaciones mexicanas sobre un sector productivo de los Estados Unidos. En base a lo anterior, se debe probar no solamente la existencia del *dumping* o subsidio sino el que se está causando un daño o amenaza de daño y que existe una relación causal entre las importaciones y el daño.



DOF el 15 de mayo de 1985 con una vigencia de tres años. Una vez que nuestro país celebró el mencionado Acuerdo, se le pudieron aplicar las disposiciones a la Ley de Comercio Exterior de 1979, por lo que se le reconoció la calidad de país en desarrollo y se le otorgó la "prueba de daño".

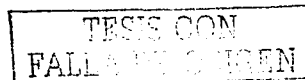
En dicho Entendimiento se aceptó aplicar obligatoriamente el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT, sin que nuestro país formara parte del mencionado organismo.

El 22 de noviembre de 1985 el Presidente de la República, Miguel de la Madrid Hurtado, envió un comunicado a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a fin de que México hiciera las negociaciones internacionales conducentes para la adhesión de México al GATT,²² respetando nuestra Constitución así como los Planes de Desarrollo y los Programas Sectoriales Regionales; es decir, respetando lo ya existente. Este cambio se debió a las siguientes consideraciones:

El debilitamiento de las relaciones económicas internas, el déficit de la balanza comercial, las condiciones negativas de la demanda y el precio del petróleo, la limitación al acceso y la elevación del costo del financiamiento, la dependencia de las exportaciones petroleras, la necesidad de insertar al comercio de México en la economía mundial en términos eficientes y competitivos y la no existencia de impedimentos económicos, políticos, jurídicos o sociales al respecto.

Se desarrolló una nueva estrategia después de insertar en el país las nuevas corrientes de la economía moderna internacional y agotar el modelo proteccionista de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, que duró de principios de los cuarenta a mediados de los setenta, y se dividió en tres fases: a) sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero (principios de los cuarenta a finales de los cincuenta); y. b) sustitución de importaciones de insumos interme-

²² Garrido Ruiz, A., *El ingreso de México al GATT*, México, Cámara de la Ciudad de México, 1986, p. 6



dios sofisticados y bienes de capital (finales de los sesenta a mediados de los setenta).

El modelo de desarrollo 1982 -1988 tuvo como fin generar divisas y continuar con el crecimiento económico del país y tratar de reiniciar el camino de la recuperación.

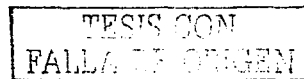
Este segundo modelo originó un sector líder, el petróleo, lo que tuvo efectos multiplicadores en todos los sectores productivos y proporcionó divisas. El descubrimiento de ricos yacimientos de petróleo terminó definitivamente con el modelo de sustitución de importaciones. La caída del precio internacional del petróleo acabó con el modelo del sector líder.

El tercer modelo de desarrollo empezó en 1985, con las primeras medidas a fondo de liberación de las importaciones y se ha ido consolidando a medida que el número de los productos protegidos por permiso previo ha ido disminuyendo a sólo unos cuantos y las tasas arancelarias se han ido reduciendo de un máximo del 100% en 1985 al 35% en la actualidad.²³

A través del GATT se regían las normas jurídicas entre el comercio de sus miembros y sus principios aplicaban no sólo a sus contratantes, sino también a los países exportadores que habían firmado dicho Acuerdo, mismo que fue ratificado por el Senado de la República Mexicana en diciembre de ese mismo año.

Su sustrato es la no discriminación de precios como pilar fundamental de nuestra legislación en la materia, así como por medio de los organismos que han surgido entre los países miembros debido a las Rondas de Negociaciones Multilaterales, su desarrollo y etapas, para culminar con la Ronda Uruguay, cuyo objetivo era formar la Organiza-

²³ Mateo, F. de, *El Sector servicios en México y sus contribuciones al desarrollo*, México, UNAM, 1997, pp. 8-9.



ción Mundial de Comercio, por sus siglas OMC, que fue publicado en el DOF del 30 de diciembre de 1994.

Los principios fundamentales del sistema multilateral de comercio internacional, se encuentran establecidos tanto el texto del GATT como en los nuevos textos que fueron incorporados por la OMC, dichos principios son: La nación más favorecida, trato nacional, acceso previsible y creciente de los mercados, promoción a una competencia leal, fomento del desarrollo y de la reforma económica y el Órgano de la Solución de Disputas (OSD). De esta manera, este Organismo tiene una solidez jurídica fuerte para hacer frente a los requerimientos que demanden sus miembros.

En la Ronda Uruguay surgió el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, (Código *Antidumping* de 1994), el cual consta de 18 artículos y dos anexos cuyo objetivo principal es evitar que las prácticas *antidumping* constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el *dumping* cuando éste cause daño o amenaza de daño a una producción existente o retrase sensiblemente la creación de una producción.

Para 1988 la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari reafirmó la voluntad de dar continuidad a la política de apertura comercial, fomentando la actividad exportadora a través de instrumentos como: ALTEX, ECEX, PITEX, DRAW-BACKS, EL FORO COMPEX, SIMPEX, FEMEX, así como apoyos financieros y promocionales de Bancomext y Nafinsa, a fin de impulsar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

Actualmente se sigue impulsando el desarrollo de esta política comercial internacional con nuevas negociaciones bilaterales y multilaterales con otros continentes del mundo buscando una mejor forma de vida.²⁴

²⁴ Salinas de Gortari, Carlos, *México un paso difícil a la modernidad*. Capítulo 3, Barcelona, Plaza Janés, Barcelona, 2000 pp. 87-119

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2.7 México y el TLC

¿Qué es el TLC? El TLC es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los países. También se incluyen reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras. Su objetivo es el de crear nuevos mercados y mejores empleos al incrementarse el comercio entre los tres países.

El TLC establece las condiciones para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos (aranceles). Los productos que se intercambien deberán cumplir ciertas normas para proteger la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente, los derechos del consumidor, entre otros. El tratado es un conjunto de normas o reglas que fomentan las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país. Dichas normas deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.²⁵

A partir de septiembre de 1990 se iniciaron consultas trilaterales con el fin de analizar las diferentes alternativas para la firma de un tratado entre México, Canadá y Estados Unidos. En junio de ese mismo año, se iniciaron las negociaciones formales del Tratado en Canadá, donde se determinaron seis áreas de negociación entre las que se incluían el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo de solución de controversias.

²⁵ Extractos del mensaje del Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, al pueblo de México con motivo de la conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, el 12 de agosto de 1992.

Para el desarrollo de estas negociaciones se crearon 18 grupos, uno de los cuales fue el relativo a salvaguardas, *antidumping*, subsidios e impuestos compensatorios, mismo que posteriormente se separó en dos: el relativo a prácticas desleales de comercio internacional, a cargo de la Secretaría de Economía y dentro de ésta funciona La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, (UPCI), que determina que una rama productiva del país enfrenta daño serio o amenaza al mismo, a causa de un incremento sustancial en las importaciones.

Nuestra Ley sobre Celebración de Tratados, expedida el 21 de diciembre de 1991 y publicada en el DOF el 2 de enero de 1992, regula los mismos, así como los acuerdos interinstitucionales en ámbito internacional que es regido por el Derecho Internacional Público celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

El TLC aún no nos ha dado un libre flujo de trabajadores parecido al estilo europeo de integración económica (como su libre flujo de trabajadores y su bolsa de fondos estructurales y cohesión social por más de 200 mil millones de euros) y no se ha firmado un Acuerdo global sobre el libre flujo de mano de obra.

Tampoco se ha instaurado la constitución de fondos compensatorios multinacionales destinados al apoyo de los segmentos sociales afectados por la integración del libre comercio.

El 30 de diciembre de 1994 fue publicado el decreto de promulgación de acta final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, y por lo tanto, el acuerdo mediante el cual se establece la OMC y cuyos objetivos son entre otros, actualizar y dar claridad a las reglas del comercio internacional, apoyar la apertura comercial a nivel mundial, incorporar las Reglas del GATT, a los sectores como la agricultura que debe tener sistemas de precios de garantía sobre un horizonte a largo plazo, que otorguen certidumbre a la producción rural. Los

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

textiles, la propiedad intelectual virtual, el comercio y los servicios profesionales, así como, fortalecer las regulaciones contra las prácticas desleales de comercio consolidar el progreso de la apertura comercial sin que este quiera decir que sea a ultranza, ello no debe dejarse al azar como se siente que actualmente lo es, no debemos dejar nuestros sectores productivos en el abandono.

Existen una serie de normas derivadas del Acuerdo de la OMC (Convención de *Marrakech*, publicada en el DOF el 30 de diciembre de 1994), por la cual se establece que los acuerdos suscritos durante la vigencia del GATT continuarían vigentes bajo la regulación de la Organización Mundial del Comercio, en virtud del artículo 133 de nuestra Carta Magna. Estos acuerdos se incorporarán al Derecho interno nacional que ubica dentro de nuestro sistema jurídico a los tratados internacionales, incorporándose al marco jurídico las disposiciones aplicables al comercio de servicios, y entendimientos y decisiones en relación al comercio exterior.

Se anexa en seguida la fotografía de la firma del TLC entre Canadá, México y E.U.A. y su anuncio sobre su aprobación e historia actual.

Se incluye "Un vistazo al Área de Libre Comercio de las Américas" de manera ilustrativa.

El TLC fue impulsado por los presidentes George Bush Sr., Brian Mulroney de Canadá y Carlos Salinas de Gortari el cual suscribieron el 17 de septiembre de 1992 y fue ratificado por el Senado de la República el 23 de noviembre del siguiente año con 56 votos a favor, 55 del PRI, 1 del PAN y 2 en contra del PRD, el cual entró en vigor el 1° de enero de 1994.

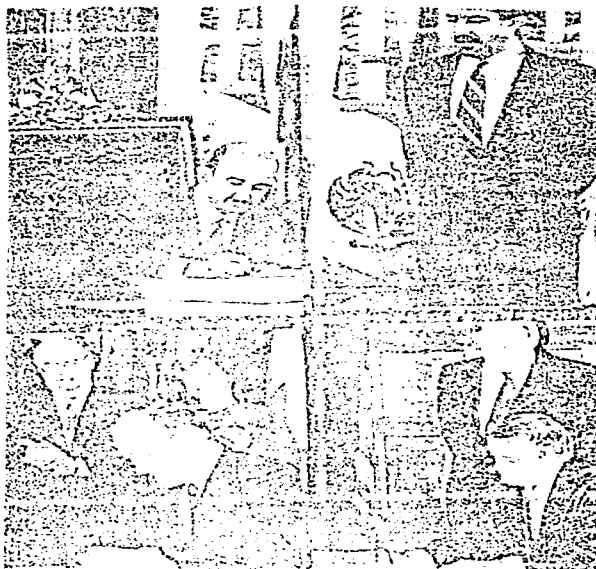
A ocho años de entrada en vigor, el arancel promedio para el intercambio de bienes con E.U.A. y Canadá se ha reducido de 0.6% vigente en el 2001 a 0.38 por ciento durante el 2002.

Actualmente alrededor del 61% de los productos industriales que compramos a los E.U.A. y a Canadá entran al país con el arancel cero

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

con la previsión de que en enero del 2004 casi el total de las mercancías ingresaran desgravadas a México.

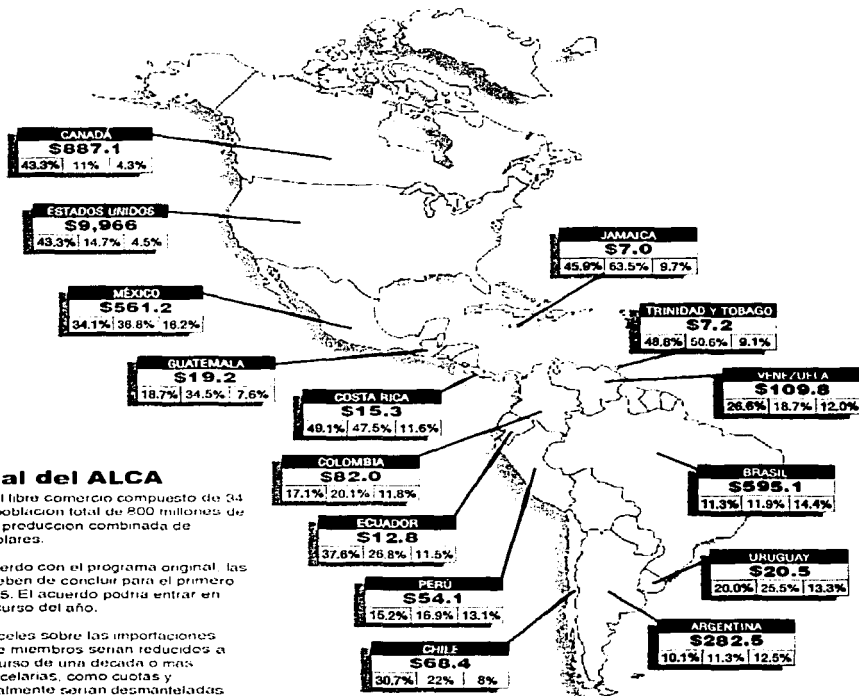
Sólo restan por desgravar 3,257 fracciones arancelarias, entre bienes industriales y agropecuarios.



1993. El Presidente Carlos Salinas da un mensaje sobre la aprobación del TLC.

TLC CON
PALMA LE OJEN

Un Vistazo al Área de Libre Comercio de las Américas



Un manual del ALCA

Qué: Un área del libre comercio compuesto de 34 países con una población total de 800 millones de habitantes y una producción combinada de \$11 billones de dólares.

Cuándo: De acuerdo con el programa original, las negociaciones deben de concluir para el primero de enero del 2005. El acuerdo podría entrar en vigor en el transcurso del año.

Cómo: Los aranceles sobre las importaciones comerciales entre miembros serían reducidos a cero en el transcurso de una década o más. Barreras no arancelarias, como cuotas y subsidios, gradualmente serían desmanteladas. El comercio en servicios también serían liberalizados. Las reglas de inversión serían armonizadas. Se creará un mecanismo especial, destinado a dirimir las disputas entre naciones miembros. El acuerdo podría así mismo incluir normas laborales y medioambientales, cuya aplicación sería impuesta mediante sanciones comerciales o multas monetarias.

Fuente: Business Week, 23 de abril, sección Internacional 2001.

LEYENDA

PIB (miles de millones de dólares)
Exportaciones/PIB
Importaciones/PIB
Arancel Promedio sobre Importaciones

TRINIDAD Y TOBAGO
FALLA EN EL PLAN

1.2.8 México y el Código Antidumping ²⁶

Para México el Código *Antidumping* es un Tratado Internacional con todos sus efectos, lo colocan en el mismo rango de la Ley de Comercio Exterior ²⁷ auto-ejecutivo e invocable ante cualquier autoridad administrativa o judicial; mientras para otros países como Estados Unidos, es un "acuerdo ejecutivo" que no puede invocarse ante los Tribunales; no es una Ley o un Tratado con efectos equivalentes a los de ésta.

Este Código es de vital importancia para México, en virtud de que es la base y fundamento sobre la cual se diseñó y se creó la primer Ley de Comercio Exterior, de 1986 y porque el tratamiento internacional que se le da al *dumping* que esté causando daño o amenaza de daño a la producción nacional sin importar el país de origen, está regido por este precepto de carácter internacional.

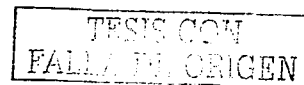
En México se inició la primera investigación de prácticas desleales de comercio internacional en el año de 1986, (un caso contra Japón de ampollas para tubos catódicos de televisión) y se rechazó días después porque desde entonces la mercancía tenía precio oficial. En 1987 se fijó cuota compensatoria provisional para la sosa cáustica.

China es el país que más ha incrementado su participación en el mercado mexicano con productos a precios considerablemente bajos, como son las vajillas de porcelana, mismas que tienen cuota compensatoria, entre otras.

El Gobierno de México dentro de la Secretaría de Economía, en su Departamento de Unidades de Prácticas Comerciales Internacionales cuenta con toda clase de información al respecto, ya que lleva registros de las investigaciones que se encuentran vigentes, por países, por desti-

²⁶ Término de sistema *antidumping* se usa en las prácticas para referirse indistintamente a la defensa contra el *dumping* y contra la subvención.

²⁷ Ver el Diario OF del 21 de abril de 1988.



no del bien o de los bienes de consumo, bienes intermedios, bienes de capital y sus porcentajes de cada tipo de bien y su número investigado en cuanto a casos concluidos, con cuota compensatoria en las diferentes etapas, en investigación de subvención y de salvaguarda, los que han solicitado el recurso de amparo, de revocación, o bien los que se encuentran en los paneles del TLCAN.

De esa manera se lleva un apéndice estadístico de consulta para cualquier persona que desee investigarlo, sin que ello quiera decir que se tenga acceso a la información confidencial que se encuentra protegida, este apéndice se lleva desde 1987 a la fecha.

Así mismo la SE, dentro de su departamento de la UPCI se encuentran compilados instrumentos jurídicos fundamentales para el sistema mexicano de investigación y defensa contra las prácticas desleales de comercio internacional.

En 1993 se aprobaron cambios en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, a fin de promover la competitividad empresarial mexicana y garantizar la seguridad jurídica para los participantes en la economía moderna mundial y siempre acorde a las nuevas circunstancias.

1.2.9 México y la Ley de Comercio Exterior anterior²⁸ y la actual.²⁹

La fuente interna primaria de nuestro Derecho Económico en materia de Comercio Exterior es la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional de 1917 modificado por Decreto publicado en el Diario Oficial de la

²⁸ Publicada en el DOF el 13 de enero de 1986 y entró en vigor al día siguiente.

²⁹ Publicada en el DOF el 27 de julio de 1993 y sus reformas el 22 de diciembre de 1993.

Federación del 8 de octubre de 1974, suprimiendo la mención "y territorios federales" dicho párrafo a la letra dice:

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

El segundo párrafo fue adicionado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 28 de marzo de 1951, el cual dice:

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 fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.

El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

El objeto de dicha Ley es la de regular y promover el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito similar en beneficio del país.

Este precepto Constitucional es reglamentado por la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, misma que tiene su Reglamento, referido expresamente a Prácticas Desleales de Comercio Internacional, y que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de noviembre de 1986, reformado por el Decreto Presidencial del 19 de mayo de 1988.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En estas fuentes se encuentra la base constitucional del manejo de esta materia, de parte de la Federación y específicamente por el Presidente de la República de los Estados Unidos Mexicanos, y de los cuales deriva el resto.

Esta ley es relativamente corta se compone de 29 artículos repartidos en tres. El primero hace referencia a las disposiciones generales y repiten las facultades del Ejecutivo, de aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas arancelarias, (no confundir con las cuotas compensatorias) y establecer medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías, comprendió las cuotas compensatorias, requisitos de permisos, cupos máximos y determinó que fuera la SE la que ejerciera la facultad de determinarlas a través de acuerdos y resoluciones.

El capítulo segundo de la LCE, indica las restricciones a la importación o exportación de mercancías y las previstas en las fracciones V materia de este trabajo, y VI como medidas de salvaguarda del artículo 5 de dicha Ley a lo que se refiere la fracción II incisos a, b, y d del Artículo Primero. Bajo este capítulo se define a lo que se le conoce como prácticas desleales de comercio internacional, el *dumping* y la subvención, aunque es el Reglamento quien les otorga dicho nombre, que regula y establece los requisitos de una solicitud de investigación de *dumping* y los elementos en que debe fundarse y motivarse dicha investigación que lleve como resultado la aplicación de posibles cuotas compensatorias.

El Artículo 7 de este mismo capítulo, se refiere a las Prácticas Desleales del Comercio Internacional, en el cual explica cuándo se incurre en dichas Prácticas, menciona también las Cuotas de Importación o Cuotas Compensatorias³⁰ como recursos de corrección a dichas prácti-

³⁰ Se define a las cuotas compensatorias como una restricción a la importación de mercancías cuyo objetivo es desalentar la existencia de prácticas desleales de comercio internacional y para regular y promover la estabilidad de la producción nacional.

cas, a este hecho le podemos dar una importancia considerable en ocasión de la sustitución de los permisos de importación por aranceles que ha implantado la SE.

El Capítulo tercero contemplaba el medio de control de los procedimientos (la inspección, vigilancia, sanciones y recursos administrativos).

El Reglamento contra Prácticas desleales de comercio internacional se publicó en el DOF el 25 de noviembre de 1986 y se reformó el 19 de mayo de 1988 publicado también en el DOF.

Este reglamento se compone de 32 artículos repartidos en siete capítulos. Este reglamento es exclusivo del *dumping* y la subvención.

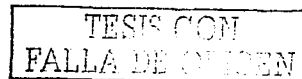
El capítulo primero nos da definiciones sobre conceptos generales. El capítulo segundo a la determinación del *dumping*. El Reglamento se refiere en su capítulo tercero a las subvenciones. El capítulo cuarto a las cuotas compensatorias y en el quinto la prueba de daño. En el sexto el 1º procedimiento para la investigación de *dumping* que es todo un "juicio" debido al procedimiento. Y el séptimo a las conclusiones de la investigación.

La actual Ley de Comercio Exterior. (1993) y breves comentarios.

La Ley de Comercio Exterior actual y su reglamento se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, y fue reformada según publicación del DOF el 22 de diciembre del mismo año, entrando en vigor el 1º de enero de 1994 abrogando la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de comercio exterior publicada en el DOF el 13 de enero de 1986.

El objeto de la Ley:

Es regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.



La nueva ley crea dos comisiones: La Comisión de Comercio Exterior, antes Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, como órgano de consulta (Reglamento Artículos 2o y 3o) y la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, como órgano auxiliar, encargada de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado, en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Comprende nueve títulos en lugar de tres y con un total de 20 capítulos y noventa y ocho artículos.

El Título I contiene las disposiciones generales. El Título II Las facultades del Ejecutivo Federal, de la SE y de las Comisiones Auxiliares. El Título III de esta Ley, se refiere al origen de las mercancías, estableciendo las normas relativas y los criterios para la determinación de origen de un bien, el del cambio de la clasificación arancelaria; el del contenido nacional o regional y el de producción, fabricación o elaboración de las mercancías, que se especifican los en el Artículos del 9-11. El título IV desarrolla lo correspondiente a los aranceles y medidas de regulación y restricciones no arancelarias del comercio exterior de acuerdo a los artículos del 12 al 27 y su Reglamento de los Artículos 14 al 36.

También se precisan los casos en que se podrán establecer, previa opinión de la Comisión de Comercio Exterior, las medidas de regulación y restricción no arancelaria, consistentes en permisos previos, cupos máximos, mercado de país de origen y cuotas definitivas. Las resoluciones sobre estas medidas se tendrán que publicar en el DOF. El Título V de la Ley, se refiere a Prácticas Desleales de Comercio Internacional dentro de sus Artículos 28 al 44 y su Reglamento en los Artículos 37 al 69.

La Ley considera las Prácticas Desleales de Comercio Internacional, la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o de procedencia, que causen o amenacen o amenacen causar daño a la producción nacional.

Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, están obligadas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

a pagar una cuota compensatoria, de acuerdo con el Artículo 28. Dentro de las prácticas desleales se examina la discriminación de precios, las subvenciones, el daño o amenaza de daño a la producción nacional.

Las medidas de salvaguardas están contempladas en el Título VI de la Ley, artículos 45 al 48, y el Título V del Reglamento Artículos 70 al 74. El precepto de salvaguarda se introduce por primera vez en la Ley; y se fijan las reglas para determinar la imposición de estas medidas, cuando se realicen importaciones masivas de productos, y éstas, amenacen causar daño serio a la producción nacional.

El Título VII de la Ley regula los procedimientos para que se inicie una investigación administrativa en materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y de medidas de salvaguardas, Artículos del 49 al 56, del Reglamento, Artículos del 75 al 117.

El Título VIII de la Ley, Artículos 90 al 92, está enfocado a la promoción de las exportaciones, Reglamento, Títulos X, XI, Artículos 190 al 215.

El Título IX se refiere a las infracciones, sanciones administrativas y recursos de revocación Artículos del 93 al 98, Artículos 94, 96-98 se encuentra las Reglas contra las resoluciones en materia de mercado de país de origen, de abandono o se desecha la solicitud de inicio del procedimiento de investigación, que declare concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria, que determinen cuotas compensatorias definitivas, que declaren concluida la investigación y que declaren concluida la investigación imponiendo sanciones y publicándola en el Diario Oficial de la Federación.³¹

El Reglamento se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993, contiene 11 Títulos y 42 Capítulos con 215 Artículos con la promulgación de este Reglamento se abrogaron los siguientes Decretos: El Decreto que establece la organización y funciones

³¹ Compendio de disposiciones, Comercio Exterior, México, Editorial ISEF, 2001

de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (DOF, 8 de junio de 1989), el Decreto que crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y establece su Organización y Funciones (DOF del 27 de julio de 1989), el Decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación (DOF del 12 de abril de 1993) y el Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de mercancías sujetas a restricciones (DOF del 14 de septiembre de 1997).

La Comisión de Comercio Exterior es un órgano colegiado de la Administración Pública Federal integrada por los representantes de las Secretarías de Relaciones Exteriores, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Desarrollo Social, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, de la de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, de la Secretaría de Salud, del Banco de México y de la Comisión Federal de Competencia.

La Comisión de Comercio Exterior en lo que respecta a Prácticas Desleales de Comercio Internacional, participa dando su opinión en los proyectos de Investigación, en las Resoluciones definitivas antes de ser publicadas en el DOF.

La SHCP, es la autoridad encargada del cobro de las Cuotas Compensatorias a través de su Dirección General de Aduanas dictaminadas por la SE en relación con las Prácticas Desleales de Comercio Exterior y Subvenciones o Salvaguardas. Dichos procedimientos se encuentran regulados por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI (Acuerdo *Antidumping* o AAI), Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), ambos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y comercio de 1994, la Ley de Comercio Exterior (LCE) y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

Tienen por tanto carácter de Ley para todos mexicanos los tratados internacionales, lo que hace obligatorios a estos instrumentos jurídicos en su cumplimiento.

TRFIC CON
FALLA DE ORIGEN

La diferencia entre la LCE anterior y la actual es de que esta nueva ley abarca mejores políticas comerciales representa ventajas de transparencia en los procesos administrativos y una mayor seguridad jurídica para las partes interesadas, es más democrática y resuelve problemas de administración.

Salvo el tema de tesis, los capítulos que se incluyeron en esta Ley ya se contemplaban en otros instrumentos legales. Esta ley se irá reformando conforme se incremente la apertura comercial, y se vayan eliminando las barreras arancelarias.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 2

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MARCO CONCEPTUAL

2.1 Historia del comercio

Las formas más primitivas de actividad comercial se basaban en el trueque o cambio de un objeto por otro. Posteriormente, ciertas personas e incluso grupos enteros se especializaron en esta actividad, cuyo desarrollo estaba estrechamente ligado al de la economía y el transporte. Aunque se tiene noticia de que viajes comerciales, realizados por naves de los faraones, el comercio tuvo lugar en Egipto en menor grado que en Mesopotamia, Babilonia, Persia o Creta. Esta última se vio desplazada en el comercio mediterráneo, por los fenicios (s.XII a.C.), que a su vez lo fueron los griegos (s. VIII a. C.).

Roma no fue una potencia directamente interesada en el comercio, pero la gran extensión de sus posesiones bárbaras y la llegada de los musulmanes redujeron la actividad comercial en Occidente entre los s. V-IX, en beneficio del Mediterráneo oriental. La recuperación se produjo gracias a las cruzadas y a la aparición de las ciudades europeas de numerosas ferias, lo que a su vez dio lugar al surgimiento de una nueva clase de comerciantes, agrupados en *guildas* y *hansas*.

Los descubrimientos geográficos de los s. XV y XVI desplazaron la actividad comercial del Mediterráneo al Atlántico, que se convirtió en el centro del tráfico internacional y de los numerosos conflictos que de él se derivaron. La revolución industrial y tecnológica en algunos países

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Europeos y en E.U.A. supuso un gran impulso para el comercio exterior y la aparición de un tipo de intercambio comercial con el resto del mundo que en esencia no ha variado hasta nuestros días: Los países desarrollados compran materias primas a los subdesarrollados y, a su vez, les venden productos terminados.¹

2.2 Contextualización de rectores nativos

Principios rectores: **No** entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

2.2.1 Petróleo

No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo; siempre tendrá que hacerlo con dinero.

No se dio ninguna garantía de vender petróleo a EUA y Canadá. México continuará vendiéndolo a quién mejor lo pague.

No habrá gasolineras extranjeras en México.

2.2.2 Inversión

No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas entre otros.

¹ Diccionario Enciclopédico Sauri, Edit. Santillana, Madrid, 1993, t.8, p. 2384, t.6, p. 1887, t. 1, p. 44, t. 8, p.2244, t.3 p. 751, t.2 p. 525, t. 4 p. 1051.

No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras, aguas en las fronteras y en las costas del país.

No se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.

No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

Casi todos los países buscan atraer inversiones del extranjero: En América Latina, en Europa del Este y en otras regiones de Asia se busca que el capital extranjero abra nuevas fábricas que produzcan para vender en todo el mundo.

Si se buscará atraer nuevas inversiones para crear más empleos.

Con la eliminación de aranceles, se busca que los productos sean - más baratos para el consumidor, que se incrementen las ventas para que aumente la producción y genere empleos, que inversionistas vengan a México para abrir fábricas en la zona de libre comercio de México, Canadá y Estados Unidos.

Los rectores nativos que más afectados se ven con el TLC son la industria textil, la automotriz y la industria agrícola por lo que se requiere de normas especiales.

2.2.3 Textiles

El sector textil comprende desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir. Las ventas de textiles mexicanos a E.U.A. y Canadá están limitadas por cuotas compensatorias y pagan impuestos, algunos de ellos muy altos. Si nuestra industria se supera y puede competir en calidad y precio, sus ventas se incrementan en un mil por ciento más de consumidores extranjeros, de lo contrario nos veremos invadidos por el mercado de otros países al irse eliminado las barreras arancelarias y no atender la competencia a fin de beneficiarse de las ventajas que ofrece el TLC.

TESIS CON
PALLA DE ORIGEN

2.2.4 Automotriz

La industria automotriz exporta vehículos a todo el mundo, la mayoría va a Estados Unidos y Canadá sin pagar impuestos. Los vehículos usados de Estados Unidos y Canadá podrán entrar a México dentro de los próximos cinco años, pagando impuestos, y dentro de 16 años sin pagar impuestos.

Actualmente los coches y los autobuses nuevos de EUA u Canadá entran a México sin pagar impuestos. Las camionetas también, los camiones pesados y las "pick ups".

2.2.5 Agricultura

Nuestro país necesita una mayor infraestructura en el campo, urgen mejores programas sanitarios, investigación de productos específicos, precios de garantía y seguridad en la tenencia de la tierra, ya que se encuentra sumamente subdesarrollada en comparación con los Estados Unidos y Canadá, a pesar de que tenemos apertura dentro de esos mercados sobre algunos de nuestros productos mexicanos, este ramo aún se encuentra desprotegido.

En lo que se refiere al comercio entre México y Estados Unidos, se acordó la eliminación de las barreras impuestas por Estados Unidos al algodón, al cacahuate y una gran variedad de productos hortícolas; México, por su parte, permitirá la eliminación progresiva de los impuestos a la importación de productos como la carne de puerco, las manzanas, papas y papas procesadas.

Productos sensibles como maíz, frijol y polvo lácteo, tendrán periodos de desgravación extra de 15 años.

En seguida se presenta una tabla al respecto.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Tabla No. 1

Productos sujetos a "arancel-cuotas".

Producto:	Arancel-cuota equivalente (%)
Avícola	260
Leche	139
Cebada	128
Maíz	215
Grasa	282
Papa	272
Malta	175
Frijol	139

Fuente: Dominick S., *Economía Internacional*, 4ª. Edición
Mc Graw Hill, Colombia, 1998, pp. 745-755

La desgravación arancelaria de productos agropecuarios entre México y los E.U.A. se presenta de la siguiente manera: Se acordó la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan el 61% de las exportaciones mexicanas. Entre los productos que Estados Unidos desgravará inmediatamente están el ganado bovino en pie, la miel de abeja, las nueces, todas las flores, excepto las rosas. Además se obtienen ventajas estacionales para las exportaciones mexicanas de pepino, fresa, berenjena, tomate tipo cereza, sandía, melones, chícharos, entre otros.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Se calcula que para el 2006, el país importará 20 millones de toneladas de maíz.² Se requiere de mil millones de pesos de recursos para optimizar el uso de la tierra.

México posee el 10% de la diversidad natural y su tierra permite cultivar 400 productos y no hay estudios que permitan conocer la producción de cada zona cultivable, E.U.A. produce 245 en 27 millones de hectáreas de maíz y exporta 52.7 y mantiene 33 toneladas como reserva. México produce 16 toneladas en 8 millones de hectáreas e importa 18 toneladas.

A ocho años del TLC E.U.A. destina el 28% de sus productos cultivables para ser vendidos a México (frijol, carne, maíz, algodón, sorgo, forrajes y trigo)

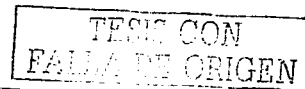
Con la apertura comercial los tratados firmados E.U.A. se incluye un capítulo relacionado con el *dumping*, continuando en fondo y forma las mismas restricciones a fin de proteger a los productores y consumidores nacionales y no perder los sectores productivos nativos del país afectado.

2.2.6 Comercio de servicios

Son todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales, escuelas, carreteras, así como el transporte, la educación, el turismo, se consideran así también los servicios profesionales, los comerciantes pequeños, medianos y grandes.

Estas actividades son las más numerosas en las economías modernas y representan más de dos terceras partes de la actividad económica productiva.

² Bucio Marcos, Comisión para la modernización del campo, (CNOP) PRI, 2002, Derecho moderno, p. 4.



Así entran también el servicio público de telecomunicaciones que no forma parte del TLC, como tampoco la distribución de programas de radio y televisión, pero se permite usarlo para actividades modernas, como el e mail, el fax, y video textos o juegos.

No están incluidos los servicios que presta el gobierno como es el Seguro Social y la Educación Pública.

Los Bancos, las casas de bolsa, y los llamados servicios financieros, si están dentro del TLC ya que se consideró que estos bajarían las tasas de interés, habría préstamos, seguros y tarjetas de crédito.

En cuanto al servicio que transportan mercancías también está incluido en el TLC, aunque no se cumpla.

2.3 Mecanismos de exención de aranceles e insumos utilizados para exportar

¿Qué es un arancel? Es la más simple de las políticas comerciales, es un instrumento exigido cuando un bien es importado. Así tenemos que existen tres tipos de aranceles, los específicos, ad valorem y mixtos y sus modalidades como arancel cupo y arancel estacional.³

¿Cuáles son sus efectos económicos y como se vinculan con las disposiciones jurídicas? Sus efectos son incrementar el coste de trasladar los bienes a un país, incrementar los impuestos, crear subsidios para algunas transacciones, límites legales en el valor o el volumen de determinadas importaciones, entre otros.

Los efectos de un arancel continúan siendo una base vital para entender las políticas comerciales, sin embargo su importancia ha decli-

³ LCE, Título IV, artículos 12 - 27 y RLCE, artículos 14 - 36.

nado en los tiempos modernos porque generalmente prefieren protegerse las industrias nacionales mediante barreras no arancelarias.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial y han sido usados tradicionalmente como una fuente de ingresos del Estado. Sin embargo, su verdadera finalidad ha sido generalmente, no sólo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos. La importancia de estos aranceles ha declinado en los tiempos modernos por que los países prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de barreras no arancelarias.

Asimismo, el artículo 302 del TLC establece la obligación de las partes de eliminar progresivamente sus aranceles aduaneros existentes sobre bienes originarios, con sujeción a la lista contenida en el anexo 302.2 del tratado.

En cuanto a las categorías de desgravación se establecieron cuatro grupos principales para la desgravación arancelaria:

Primer grupo: De inmediato a partir desde el primer día de la firma del TLC entre Estados Unidos y Canadá, fueron 6.800 fracciones arancelarias equivalentes entre el 79% y el 80% de las exportaciones no petroleras. De estas 4.300 corresponden al Sistema Generalizado de Preferencias. A su vez México desgravó de inmediato 5.900 fracciones arancelarias, las cuales representan alrededor del 41 y 43% de las importaciones no petroleras, provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Algunos de los productos que entraron fueron: monitores, impresoras para computadora, unidades de cómputo, locomotoras diesel-eléctricas, fotocopiadoras, teléfonos celulares, turbinas para aviones, entre otros.

Segundo grupo: Se estableció la desgravación en cinco años a productos que representen el 6% de las exportaciones mexicanas, los países socios desgravaron durante este plazo cerca de 1.200 fracciones arancelarias que representaban en 1991 el 8% de las exportaciones no petroleras a esos países. Por su parte México desgravó 2.500 productos

que representan entre el 18% y el 19% de las exportaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Tercer grupo: A diez años a productos que representen el 28% y la desgravación a productos que representen el 5%.

México desgravó 3,300 productos que constituyen el 38% de las exportaciones provenientes de los países socios mientras que Estados Unidos desgravó 700 productos y Canadá 1,600 equivalentes al 7% y al 12% respectivamente, en 1991, de las exportaciones mexicanas no petroleras hacia ese país.

Entre los productos de este se incluyen: automóviles grandes y pequeños para transportes de pasajeros, refrigeradores eléctricos, pañales, interruptores eléctricos, máquinas niveladoras, vehículos para usos especiales, lingotes de aluminio, entre otros.

En el cuarto grupo: comprenderá un plazo de desgravación de hasta 15 años. Los productos sujetos a esta disposición constituyen aproximadamente el 1% de las importaciones de Canadá uno de los países signatarios.

2.4 Prácticas desleales de comercio exterior (*dumping*).

El concepto de las prácticas desleales de comercio exterior conocido como *dumping* se refiere a aquellos ejercicios mediante los cuales alguien exporta a precios artificialmente bajos y con ello ocasiona un daño a la producción del país que recibe tales exportaciones. La distorsión en precios puede tomar la forma de *dumping*, cuando es la misma empresa quien financia los precios bajos, es decir, cuando la empresa exporta a un precio inferior al que vende en condiciones normales en su propio mercado, o bien, puede tomar la forma de subvención cuando es el go-

bierno el exportador quien financia los precios bajos mediante el otorgamiento de subsidios.

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional, la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional.

Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta ley.⁴

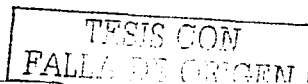
Este artículo no se menciona la palabra "dumping", y si la *discriminación de precios*, para los efectos de esta investigación, utilizaremos la palabra *dumping*. Se considera que si un país otorga subsidios, es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costes de producción, por tanto, se corre el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

El GATT⁵ en su artículo VI nos dice que *dumping* consiste en la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal, y a la letra dice:

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 perjuicio importante a la producción existente de una parte contratante o si se retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducción en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

⁴ Artículo 28 la LCE.

⁵ GATT, *Mecanismos de examen de las políticas comerciales*, Informe de la SE, GATT./C/RM/35, Ginebra, 1993.



- 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 del producto similar a un tercer país en el curso de las 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 un concepto de beneficio.

Es una práctica desleal que ejecutan las empresas, consistente en introducir mercancías originarias procedentes de cualquier país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal (precio *ex-work-fábrica*) y que daña o amenaza dañar a los productores nacionales de artículos idénticos o similares.⁶

A Jacob Viner, se le atribuye el uso de la palabra *dumping*. "La palabra inglesa internacionalmente reconocida para denominar el hecho económico que estudiamos, es el gerundio del verbo "to dump", que significa: arrojar fuera, descargar con violencia, vaciar de golpe y gramaticalmente significa: "inundación del mercado con artículos de precios rebajados especialmente para suprimir la competencia".⁷

Dominick Salvatore,⁸ nos da el concepto de tres tipos de *dumping* a saber, 1) *Dumping* esporádico, 2) *Dumping* persistente y 3) *Dumping* predatorio cuyos significados se dan el glosario de este trabajo, y también nos dice que *dumping* consiste en "la exportación de un bien a un costo inferior o al menos la venta de un bien a un precio inferior en el exterior que domésticamente".

⁶ Jorge Witker, Laura Hernández, "Régimen Jurídico del comercio exterior en México", UNAM, México 2000, p. 401

⁷ Idem

⁸ Salvatore Dominick, Economía Internacional, Editorial McGraw Hill, Cuarta Edición, México, 1998.

Para que el *dumping* y la subvención se consideren "prácticas desleales de comercio internacional", se requiere que tales operaciones causen o amenacen causar daño a la producción nacional. A contrariu sensu, no habrá práctica desleal de comercio internacional mientras no se demuestre ante las autoridades investigadoras competentes (SE) que existe un vínculo causal entre el *dumping* o subvención y el daño o amenaza de daño a la producción nacional.⁹

El *dumping* es una práctica de actos de invasión en el comercio exterior que implican deslealtad a los acuerdos internacionales que se ocupan de este asunto.

Siendo acorde con este objetivo de defender la producción nacional para algunos legisladores la defensa es de oficio (por la propia autoridad), y no sólo a petición de parte. Así mismo, el artículo 40 de la LCE nos dice que: "para los efectos de esta ley, la expresión producción nacional se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25% de la producción nacional de la mercancía de que se trate". La práctica desleal de comercio internacional, cuyo significado también se da en el glosario de este trabajo, llámese *dumping* o subsidios a la exportación, otorga el derecho a los productores a denunciar dichas prácticas siempre y cuando él o los denunciantes por sí o en su conjunto, acrediten tener esta calidad.

Cabe hacernos la pregunta: ¿quién resulta protegido?

Al incrementarse el precio de un bien: la protección comercial beneficia a los productores y perjudica a los consumidores (y a menudo a todo el país). No obstante, como los productores son unos cuantos y dan mejor trato al aspecto de la protección, tienen sólidos motivos para presionar al gobierno con el fin de adoptar medidas proteccionistas.

⁹ Velásquez, MA, E. Ley de Comercio Exterior, (Análisis y Comentarios), México, Abogados y Economista, S.A. 1993, p. 28

Por ejemplo, la cuota del calzado eleva los gastos individuales en sólo unos pocos pesos por persona al año en México, pero cerca de cien millones de habitantes en nuestro país generan más de \$200 millones de dólares americanos en rendimientos a los pocos centenares de productores de calzado existentes en México.

Al respecto existen varias teorías para determinar cuáles grupos o industrias son mayoritariamente protegidos:

- A) Industrias de mano de obra intensiva que empleen trabajadores no especializados y con bajo salario que podrían tener mucha dificultad en encontrar otro empleo si llegasen a perder el que tienen.
- B) Grupos de presión o grupos de interés, los cuales postulan que las industrias altamente organizadas (como la de automóviles) reciben mayor protección comercial que las industrias menos organizadas.
- C) Industrias que fabrican productos para el consumidor por lo general están en capacidad de obtener mayor protección que las que fabrican productos intermedios utilizados como materia prima por otras industrias, puesto que éstas pueden ejercer *poder compensatorio* y bloquear la protección (ya que ello aumentaría el precio de sus insumos).
- D) Industrias geográficamente descentralizadas que emplean un mayor número de trabajadores que las industrias que funcionan en algunas regiones y que más o menos emplean pocos trabajadores.
- E) Industrias que ya hayan estado protegidas con anterioridad.

Dentro de su contextualización, tenemos que para que se de el *dumping* o la *práctica desleal de comercio* deben existir tres elementos: Primero, discriminación de precios, segundo, daño o amenaza de daño y tercero, la relación causal para lo cual en seguida se dan el contexto

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de éstos términos: "La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal" conforme el artículo 30 de la LCE. El *valor normal* es el precio comparable de una mercancía idéntica, es decir, "los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado o similar", o bien, "los productos que, aun cuando no sean iguales en todos sus aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara", que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de las operaciones comerciales normales. Por operaciones normales se entiende las operaciones comerciales que reflejan condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes. En este apartado se investigan los precios de venta del fabricante del país de origen en su propio país, los precios de exportación a otros países que no sea el país afectado y el valor reconstruido del producto, con objeto de determinar cuál de esas tres alternativas es la que tendrá que utilizarse para probar el valor normal del producto.

El *precio de exportación* se define como la diferencia entre el valor normal y precio de exportación, relativa a este último precio, el que constituye el *margen de discriminación*, el cual será estimado y calculado conforme a los procedimientos establecidos por los artículos 39 y 41 del RLCE.

Consultando el sistema de información comercial de México (SICM), se determina cuáles han sido los niveles de precios de concurrencia del país extranjero a México, ponderándolos de acuerdo con los valores y volúmenes que se han registrado originarios de dicho país.

Cualquiera de las tres alternativas planteadas, que se manejarán en orden sucesivo, habrán de considerar que se hayan realizado bajo condiciones normales de comercio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El *Margen de dumping* (discriminación de precios).¹⁰ Este se define como la diferencia entre el precio de exportación (ajustado) a México de una mercancía y el valor normal (ajustado) de una mercancía idéntica o similar en términos porcentuales.

Al conocer la diferencia absoluta y relativa entre el precio doméstico y el precio de exportación del país de origen a México, estaremos en aptitud de cuantificar el tamaño de la discriminación de precios, o dumping, aplicando desde luego todos los ajustes previstos en la LCE y su Reglamento, tales como fletes, seguros, embalajes y gastos aduanales para que la comparación se haga sobre los precios ex works-fábrica.

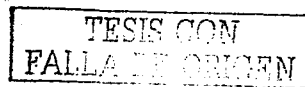
De conformidad con el artículo 39 de la RLCE, se debe estimar el margen de discriminación de precios para cada uno de los tipos de productos considerados en la solicitud de investigación de *dumping*.

Los valores promedio ajustados, deberán ser en dólares americanos y en la unidad de medida relevante de cada uno de ellos, o en su caso, incluir una descripción detallada del método de ponderación utilizado para calcular dichos valores promedio.

Debe existir una **relación causal** entre las importaciones de productos en condiciones de discriminación de precios y la existencia de un daño o amenaza de daño a la producción nacional, para que pueda ser configurado el *dumping*. De lo contrario no sería posible demostrar que el daño sea causado como consecuencia de la introducción de mercancías en tales circunstancias.

Implica la necesidad de aportar argumentos, evidencias y elementos de prueba suficientes para establecer que existe un vínculo directo entre las importaciones del país extranjero a precios de *dumping* y el daño sufrido por la producción nacional, ya que si éste último es imputable a otras causas, como podría ser la competencia de productos de terceros países o la aparición de un nuevo fabricante nacional que ha

¹⁰ LCE, artículos 1, 32 y 37.



tomado participación creciente en el mercado interno, entonces no podría culparse al país extranjero y por consiguiente, no se dará la relación causal que exige la LCE y el AAG de 1994.

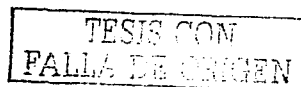
Para la determinación de la **amenaza de daño** o retraso a la creación de una rama de la producción nacional, su existencia deberá ser probada por la SE quien deberá evaluar el impacto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional total, o sobre aquellos productores nacionales cuya producción constituya la parte principal de la producción total de la mercancía de que se trate.¹¹

Una solicitud de investigación de *dumping* puede ser presentada por daño importante, por daño y amenaza de daño importante simultáneamente, o por retraso a la creación de una rama de la producción nacional. Por lo tanto, si se selecciona la tercera opción, no podrá seleccionarse ninguna de las dos anteriores.

Para el caso de daño, ver el artículo 41 de la LCE, para el caso de amenaza de daño el artículo 42 de la LCE; además, para ambos casos se contemplan los siguientes artículos: Artículo 3 del AAD y Artículo 75 fracciones XI y XIV del RLCE y para el efecto real o potencial de los precios del producto de importación objeto de la investigación sobre los precios del producto nacional durante los últimos tres años, incluyendo el período investigado, se deberá consultar el Artículo 32 del AAD, y describir las características del mercado nacional y los cambios registrados en el período analizado.

Contendrá información sobre los indicadores de la rama de la producción nacional en el período analizado, es decir, la producción, ventas al mercado interno, exportaciones, importaciones, consumo nacional aparente, inventarios, empleo y precios promedio del producto objeto de la investigación en el mercado nacional, indicadores económicos financieros de la empresa en relación al producto objeto de la investigación:

¹¹ LCE, artículo 63.



producción, ventas al mercado interno, ventas al mercado externo, ventas totales, autoconsumo, inventarios, empleo y precios. Capacidad instalada nacional de la empresa y de cambios de política de ventas, política de descuentos y/o bonificaciones.

Habrà de describir las características del mercado internacional y los cambios sufridos haciendo mención de los principales productores, consumidores, exportadores, importadores, principales flujos comerciales, ciclos económicos a que está sujeto el mercado internacional y otros elementos que se consideren importantes para hacer la investigación.

Tales importaciones deben ser cuantiosas y significativas dentro de las importaciones totales y dentro del consumo nacional aparente, deben ser crecientes y haber provocado una disminución importante de la producción nacional, deben haber provocado una reducción de las ventas de los productores nacionales, deben haber originado un incremento sustancial de los inventarios del producto nacional, deben ser el origen de una disminución en el flujo de efectivo de los productores y deben haber gestado problemas financieros entre ellos. Deben haber causado desempleo, deben haber distorsionado los precios nacionales.

Se examinarà el precio ponderado de las importaciones del país de origen y de otros países haciendo un análisis comparativo que permita determinar si existe una diferencia importante entre ellos.

Habrà de demostrar el comportamiento en los últimos tres años y determinar la proporción que representa dentro del consumo interno, considerando la producción nacional¹² y las importaciones, con el objeto de cerciorarse de que esta últimas no signifique menos del 3% del total, ya que de no ser así se configurarían el supuesto de *minimis* que contempla el AAG de 1994.

¹² LCE, artículo 40.

CAPÍTULO 3

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PROCEDIMIENTOS LEGISLATIVOS Y ADMINISTRATIVOS.

Dentro de este capítulo se ilustran los procesos administrativos y legislativos por medio de ilustraciones donde se desarrollan los procedimientos requeridos por las autoridades mexicanas competentes para los solicitantes de investigación por *dumping* que he considerado es una forma de información más fácil de entender.

3.1 Proceso legal

TESIS CON
FALLA DE CUBRIR

El marco legal nacional en materia de *dumping* lo constituye nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículos 73, fracción X y XXIX-A, y 131, segundo párrafo; la nueva Ley de Comercio Exterior y su Reglamento publicada en el DOF del 27 y 30 de diciembre de 1993 respectivamente; el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT de 1994; el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; el Acuerdo sobre Salvaguardas, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994; el Código Fiscal de la Federación; el Código Federal de Procedimientos Civiles; la Ley Aduanera y su Reglamento; la Ley del impuesto general de importación; el Reglamento interior de la Secretaria de Economía; el Acuerdo delegatorio de facultades de la SE; el Acuerdo por el que se establecen las reglas

para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

El marco legal internacional que regula en materia de *dumping* es la solución de controversias, integrado por el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias en la OMC y por el Capítulo XIX del TLC, en sus puntos referentes a la revisión y solución de controversias en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias y las reglas de procedimiento del artículo 1904 del mismo Tratado, y del Comité de Impugnaciones del TLCAN; el Acuerdo de Complementación Económica con Chile; el Acuerdo por el que se establece la OMC (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 GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

También las reglas que establecen los diferentes TLC que México ha celebrado con los siguientes Estados: Tratado de Libre Comercio con América del Norte; Tratado de Libre Comercio con Bolivia. Tratado de Libre Comercio con Colombia Venezuela; Tratado de Libre Comercio con Costa Rica; Tratado de Libre Comercio con Chile; Tratado de Libre Comercio con Israel; Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea; Tratado de Libre Comercio con Mercosur; Libre Comercio con China; Tratado de Libre Comercio con Honduras éstos dos últimos aún pendientes de firma.

El artículo 133 de nuestra Constitución Federal actual, ya mencionada en párrafos anteriores, es evidentemente una ley de carácter obligatorio para todos los mexicanos.

El artículo 8° de la Ley sobre Celebración de Tratados, del 21 de diciembre de 1991, indica que:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas, y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeros u organizaciones internacionales, deberá:

I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional.

II. Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y

III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad.

Con este artículo se resuelven las posibles dudas que hubiere acerca de la aplicación y cumplimiento del Tratado de Libre Comercio, y además obligatorio, por lo que es importante el conocimiento de este Tratado, sobre todo en la parte que más interese.

La pretensión de las partes involucradas en el procedimiento tiene un significado importante porque son ellas las que le dan sustancia a la investigación con sus argumentos, pruebas, alegatos o cualquier otro tipo de actuación que tenga como fin la oportuna defensa de sus intereses planteados desde la perspectiva legal del sistema.

3.2 Procedimientos administrativos

En el procedimiento pueden intervenir personas físicas, morales, órganos de la administración pública nacional, extranjeros y otros entes nacionales o internacionales, que demuestren tener un interés jurídico en el resultado de la investigación.

Los procedimientos pueden ser lineales o triangulares. En los primeros el particular acude ante una autoridad para obtener un derecho o una obligación, sin que haya intervención de terceros. En los triangula-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

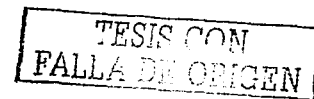
res, o también llamados cuasiprocesales, la administración pública incide en la esfera jurídica de dos o más particulares que tienen posturas opuestas y se tramita en forma de juicio.

Los objetivos principales de la OMC de cuyo organismo pertenece México y sus normas son: Actualizar y dar claridad a las reglas del comercio internacional; apoyar la apertura comercial y consolidar el progreso a nivel mundial; incorporar las Reglas del GATT a los sectores como la agricultura, los textiles, la propiedad intelectual virtual, el comercio y los servicios profesionales fortalecer las regulaciones contra las prácticas desleales del internacional.

3.3 Ilustraciones

¿Qué es *dumping* y cuál es su principal característica?

El término *dumping* es usado internacionalmente para significar la práctica desleal de comercio de exportar una mercancía a un precio menor a aquel precio a que se vende -en el mismo tiempo y bajo las mismas condiciones de comercialización -un producto igual o similar- en el mercado interno del país exportador.



El *dumping* se puede explicar de la siguiente manera:

Precio en el mercado de origen	Menos	Precio de Exportación	Igual	margen de <i>dumping</i>
-----------------------------------	--------------	--------------------------	--------------	-----------------------------

¿Por qué nos afecta?

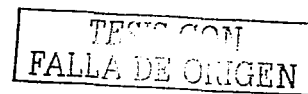
Porque no es una medida permanente y por lo general son de inventarios acumulados, evita la competencia y ningún país tiene una competencia perfecta ni se pueden encontrar "precios iguales".

China es uno de los países que practica el *dumping* contra México y dentro de los miles de casos que se han detectado se encuentran los siguientes Estados: Japón, Taiwán, Pakistán, Corea, E.U.A., Hong Kong, Polonia, Puerto Rico, Finlandia, Panamá, Colombia, Brasil, Argentina, Cuba y México, entre otros.



¿Cómo defenderse de importaciones que llegan con *dumping*?

Con el marco legal y las autoridades competentes.



ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la encontramos en las diferentes leyes, reglas y reglamentos nacionales y extranjeros que se detallaron en el capítulo anterior y la manera de defenderse, en su caso. Las leyes anteriores y las nuevas se han venido adecuando a las necesidades globales de comercio internacional, mismas que pretenden dar una seguridad jurídica a los particulares, dándole transparencia a los procedimientos, a pesar de lo cual, se puede dar que la política comercial sea equivocada aunque exista una legislación excelente, o viceversa ya que en ninguno de los dos casos se puede dar una garantía absoluta.

Las autoridades competentes son: La Secretaría de Economía, de Relaciones Exteriores, la de Hacienda y Crédito Público, la de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural Pesca y Alimentos, la de Salud, el Banco de México y la Comisión Federal de Competencia.

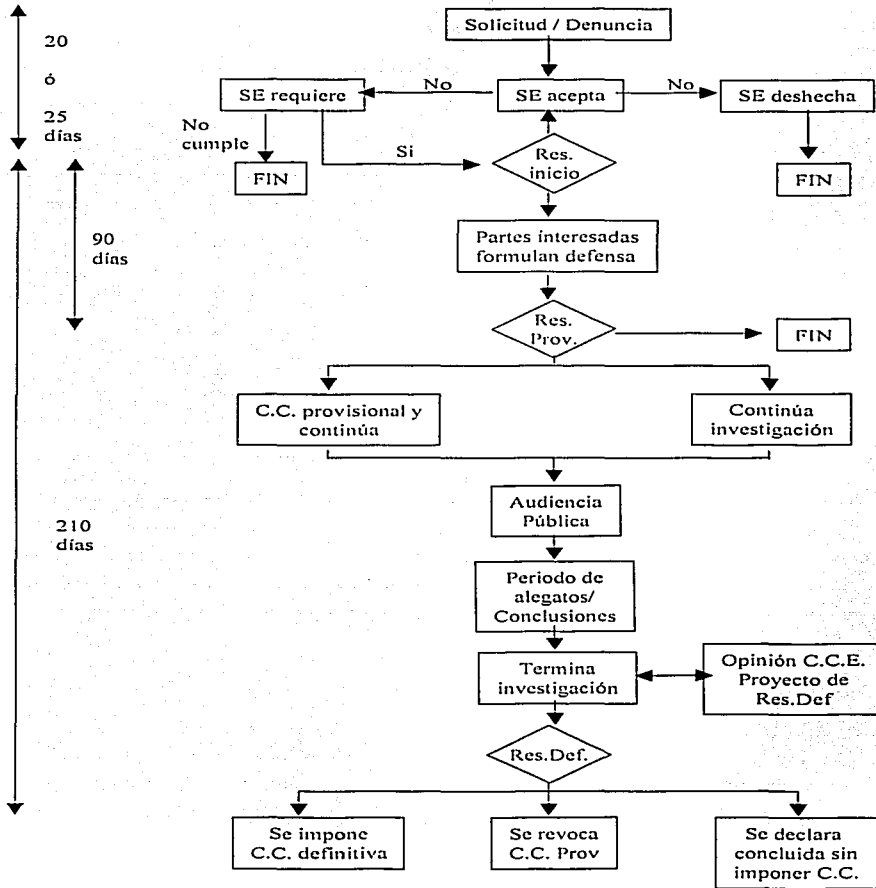
Una investigación sobre *dumping* se inicia de la siguiente manera:

- a) Denuncia ante la SE y conocimiento al público mediante resoluciones que se publican en el DOF.
- b) Convocatoria a las partes interesadas que pudieran tener un interés jurídico y manifiesten lo que a su derecho convenga.
- c) Período de investigación. (Tiempo representativo anterior a la fecha de investigación).
- d) Visitas de inspección de la SE en los domicilios de las partes interesadas.
- e) Información confidencial, pruebas, etc.
- f) Conclusión de la investigación mediante resolución definitiva.
- g) La investigación concluye por sanción aplicando cuotas compensatorias o pueden darse por concluidas cuando en el curso de las mismas el exportador, o el gobierno de un país exportador se comprometan voluntariamente a modificar precios o a cesar sus exportaciones.

TRATA CON
FALLA DE ORIGEN

En seguida se muestra el Diagrama Núm.1 con dicho proceso.

Diagrama Núm. 1
Procedimiento de investigación antidumping



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¿Qué quiere decir discriminación de precios?

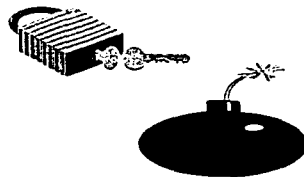
Debe entenderse que se trata de precios diferentes a iguales condiciones de venta.

Significa el vender a un mismo mercado a precios diferentes un producto igual, que no es lo mismo que *dumping* porque este fenómeno se presenta entre países.



¿Cómo evitar que nos apliquen cuotas compensatorias en lo que estamos exportando?

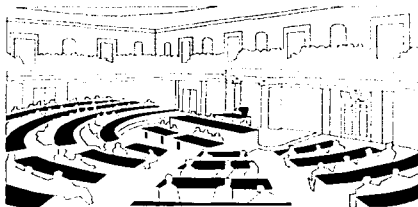
Mediante Paneles binacionales solicitando una revisión judicial, nombrando abogados y representantes en el Panel y agotando los recursos que las leyes nos permiten, tales como lo que dispone el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio, Artículos del 1901 al 1911 y sus anexos.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las sanciones que dispone la Ley de Comercio Exterior, los Recursos Administrativos, el de Revocación el Juicio de Nulidad, la Solución de Controversias y finalmente el Juicio de Amparo evitarán que nos apliquen cuotas compensatorias a las exportaciones mexicanas.

¿Cómo lograr la revisión de cuotas compensatorias establecidas para importaciones o exportaciones?



Igualmente, el mecanismo de revisión e impugnación de cuotas compensatorias está sometida a solicitud de investigación al respecto, a la integración de un Panel por derecho propio, o a petición de parte interesada a fin de impugnar la resolución definitiva conforme al derecho del país importador, e igual derecho tendrá el país exportador. Siendo la decisión de un panel obligatoria.

Sobre este tema la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento establece las reglas y el Código *Antidumping* nos dice que esto será aplicado solamente para los países que sean signatarios del mismo para que exista reciprocidad o bien deben firmar acuerdos con México a fin de no crear conflictos de leyes.

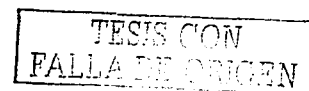
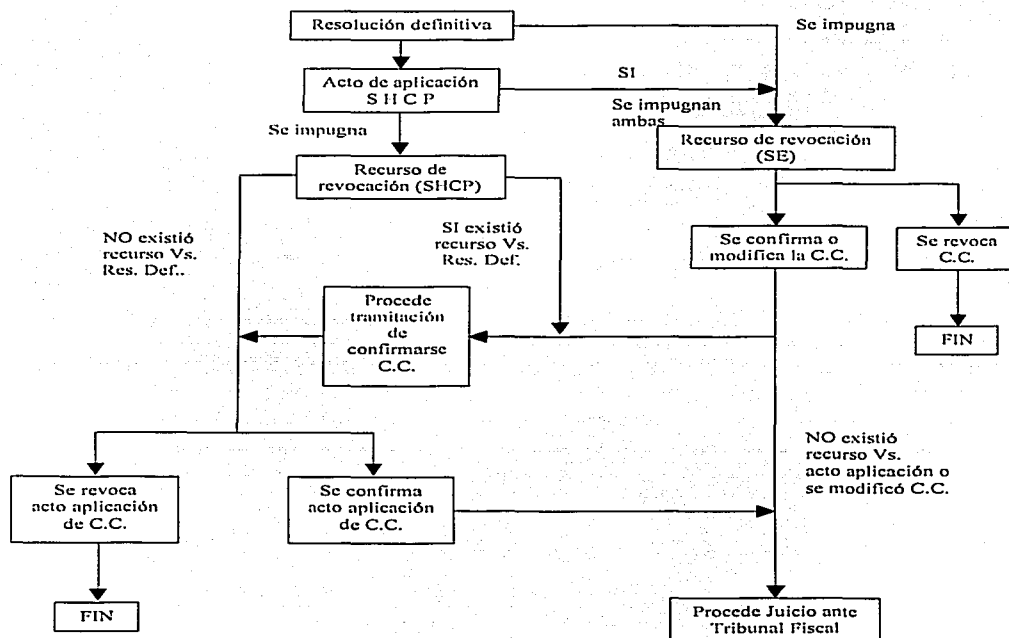
No obstante la diversidad y cantidad de las partes interesadas, estas finalmente se dividen en dos posturas definidas por su interés jurídico: Primero, quienes desean la aplicación de la restricción no arancelaria a la importación de una mercancía, conocida como cuota compensatoria (productores nacionales y sus coadyuvantes), y segundo los que se oponen a ella (importadores, exportadores, y en el caso de subvenciones los gobiernos).

La pretensión de las partes involucradas en el procedimiento tienen un significado importante porque son ellas las que le dan sustancia a la investigación con sus argumentos, pruebas, alegatos o cualquier otro

tipo de actuación que tenga como fin la oportuna defensa de sus intereses planteados desde la perspectiva legal del sistema.

El diagrama Num. 2 explica este procedimiento que en seguida se presenta.

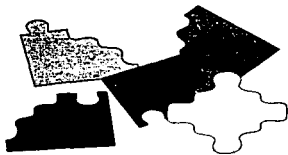
Diagrama Núm. 2
Procedimiento de revocación contra
actos que determinen o apliquen
cuotas compensatorias



¿Cómo defenderse de importaciones que llegan con *dumping*?

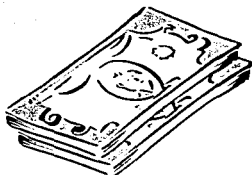


- Representar por lo menos el 25% de la producción nacional de la mercancía.
- Productos idénticos o similares.
- Será necesario comprobar que el producto de México y el producto del país extranjero son idénticos o similares a través de un peritaje técnico que sea expedido por una institución dedicada a ello y de prestigio reconocido.



La LCE omite desarrollar este concepto tan importante y lo enuncia dentro del Artículo 31, como sería el distinguir entre si un producto es fabricado similar o idéntico, pero de otro material lo que puede darle inconsistencia a la norma.

Operaciones comerciales normales. Quiere decir el **precio en el país de origen.**

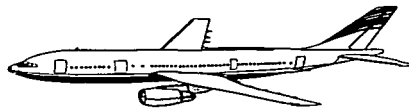
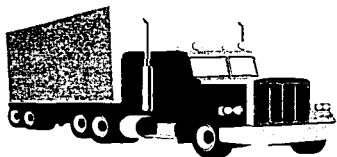


Se hace notar que este concepto se encuentra regulado dentro del artículo 32 de la LCE y son aquéllas que se realizan normalmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes. Este concepto no se encuentra definido por el GATT ni en el Código Antidumping.

- Exportadores e importadores independientes
- Representativas



Importaciones considerables e



Importaciones crecientes

Discriminación de precios.



TESIS CON
FALLA EN CUBRIR

El capítulo segundo de la LCE establece las normas generales sobre la discriminación de precios, tales como su definición, el cálculo del monto y las bases para hacer comparables los precios de exportación a México y el precio de una mercancía idéntica o similar en el mercado interno del país de origen, y las bases especiales para el caso de importaciones originarias de una economía centralmente planificada, actualmente solo China Popular y Corea cuyo formulario num. 4 se encuentra en el apéndice de esta investigación.

Daño o amenaza de daño a la producción nacional.



El último capítulo de la LCE se refiere a este tema, definiendo dos conceptos, el de daño y el de amenaza de daño, así como en el Código *Antidumping*.

Se deberá indicar en la investigación:

- El volumen de la producción,



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- La ocupación,



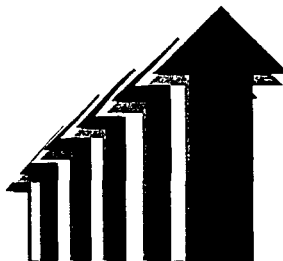
- La capacidad aprovechada,



- Las ventas,

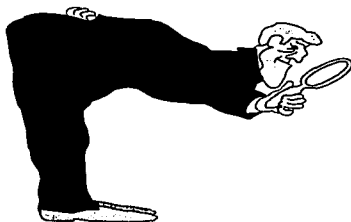


- Los inventarios

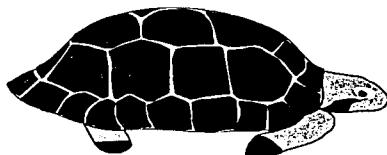


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

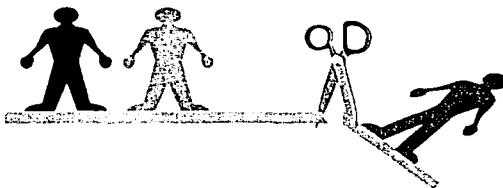
- Las utilidades



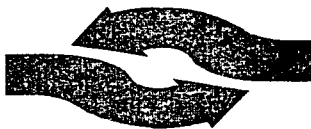
- El flujo de efectivo



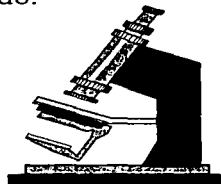
- Los precios



- La relación causal entre las importaciones y el daño.



Definición de lo que será denunciado.



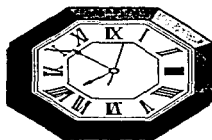
- País exportador
- Exportador (es)
- Importador (es)



- Discriminación de precios de cada exportador.



- Periodo de investigación

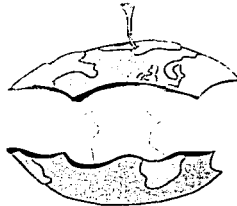


TESIS CON
FALLA DE CRUCEN

- Pruebas, evidencias y argumentos



- Número de fracciones arancelarias.



- Tipos de productos

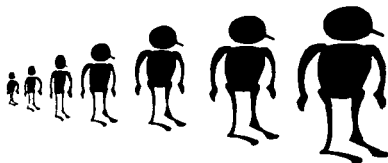


- Cantidad de exportadores



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Cantidad de importadores



Diversos casos de estudios realizados de *dumping* en México.

Productos químicos orgánicos.

Sosa cáustica de E.U.A..

Paratió n metílico.

Papel bond.

Maletas.

Tubería.

Cerraduras.

Parafina de China

Hule sintético.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Prendas de vestir de China

Productos textiles de China

Aceros Planos recubiertos de E.U.A.

Juguetes de China

Máquinas aparatos y sus partes de China

Bicicletas y sus llantas de China

Cierres de cremallera de Colombia

Candados de latón de China

Series de navidad de China, Taiwán, Hong Kong y Malacia

Vajillas de China

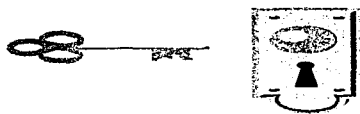
Fibras acrílicas de Estados Unidos

Baleros de bola de Japón

Azúl a la Cuba de Brasil, Estados Unidos y Alemania

Carbones grafiticos para... de España

Entre otros.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.4 Recursos administrativos

EL recurso administrativo es una defensa legal que tiene el particular afectado para impugnar un acto administrativo ante la propia autoridad que lo dictó, el superior jerárquico u otro órgano administrativo, que para que lo revoque, anule o lo reforme una vez comprobada la ilegalidad o inoportunidad del acto. Su fundamento legal se encuentra en el Artículo 8° de nuestra Constitución como un derecho a nuestras garantías individuales.

Los recursos administrativos forman parte del procedimiento administrativo y su resolución es administrativa.¹

Existen los siguientes recursos: Recurso preliminar, reuniones técnicas, audiencia pública, resolución final, recurso de inconformidad, recurso de revisión, recurso de nulidad, recurso de amparo y recurso de revocación.

En contra de todas las resoluciones definitivas que dicten las autoridades aduaneras procederá el recurso de revocación establecido en el Código Fiscal de la Federación, siendo optativa la interposición del mismo antes de acudir al Tribunal Fiscal de Justicia Federal Administrativo.

Se debe tener especial cuidado en la consulta de estas disposiciones ya que constantemente se modifican los reglamentos tanto Aduanales como Fiscales, por lo que cuando se recurra a consultar estas Leyes, se deberá verificar la última disposición vigente.

Además, deberá tomarse en cuenta que cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en las facturas o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros, no constituyen los valores comerciales de las

¹ Castrejón García, E. Gabino, *Derecho administrativo mexicano, (Legislación y jurisprudencia)*, Tomo II, México, Cárdenas Editor Distribuidor, 2000, p. 348

mismas, harán la comprobación conducente para la imposición de sanciones que procedan.

La Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación, (TIGE) comúnmente conocidas como Tarifas, tienen por objeto clasificar las mercancías y determinar el respectivo impuesto a la operación de comercio exterior con sus dos partes fundamentales: las nomenclaturas y la columna impositiva correspondiente.

Estas son nomenclaturas uniformes basadas en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM) adoptadas por el Consejo de Cooperación Aduanera vigente en la mayoría de los países miembros de la OMC.

La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), está contenida en la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación, publicada en el DOF del 25 de diciembre de 1995.

Esta tarifa contempla un código o fracción arancelaria, la descripción de la mercancía a importar, la unidad de cantidad en que se mide dicha mercancía y el *ad valorem* correspondiente.

Igualmente la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE), publicada en el DOF el 22 de diciembre de 1995, también la asimila el SADCM a la nomenclatura, con lo cual es posible armonizar ambas tarifas.

En materia arancelaria no se contempla prácticamente gravamen alguno, con excepción de algunas materias primas, tales como petróleo, café, algodón, entre otras. La TIGE cuenta con más de 5,000 fracciones arancelarias, de las que aproximadamente 300 están sujetas al requisito de permiso previo para su exportación y únicamente 70, aproximadamente, están gravadas.

Resolución de aceptación de la solicitud e inicio de la investigación. Cuando la SE considere que una solicitud satisface los requisitos establecidos en el Acuerdo *Antidumping* del GATT de 1994 y en la Ley de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Comercio Exterior y su Reglamento, publica este tipo de resolución en el DOF, concediendo a las partes interesadas un plazo de 20 a 25 días para presentar lo que a su derecho convenga.

Resolución preliminar: Transcurridos los 90 días de haberse publicado la resolución de inicio de investigación de la SE debe publicar una Resolución Preliminar que puede o no establecer cuotas compensatorias provisionales, de acuerdo con la evaluación que se haga de toda la información y datos aportados por las partes que hayan manifestado el interés jurídico en su caso, concediendo un segundo período probatorio de 45 días para que nuevamente se aporten los elementos que los participantes consideren convenientes para la defensa de sus intereses.

Reuniones técnicas: Cualquiera de las partes acreditadas podrá solicitar la celebración de este tipo de actos para solicitar las aclaraciones que juzgue pertinentes.

Audiencia pública: En este evento pueden estar presentes tanto las partes que hayan acreditado el interés jurídico como cualquier otra persona que simplemente desee escuchar lo que se diga. Obviamente la audiencia tiene el propósito de que los exportadores, los importadores y los productores (rectores nativos) nacionales expongan lo que a su interés convenga.

Resolución final: En un plazo máximo de 210 días a partir de la publicación de la resolución de inicio de la investigación, la SE deberá publicar la resolución final, que puede revocar las cuotas compensatorias establecidas provisionalmente en la resolución preliminar, eliminarlas, reducirlas o elevarlas dando por concluido totalmente el procedimiento.

Recurso de inconformidad: Como su nombre lo indica, es posible que alguien interponga este recurso, el cual deberá ser resuelto por la SE en un plazo de 10 días a partir de que surta efecto la notificación y manifiesten sus opiniones.

TFS'S CON
FALLA DE ORIGEN

Recurso de revisión: También es factible que cualquier persona física o moral pueda promover que se revise el asunto, en cuyo caso deberá presentar la solicitud respectiva.

Recurso de nulidad: La legislación sobre la materia tiene prevista la posibilidad de que se solicite al TFF que declare nula la resolución mediante un juicio de nulidad.

Recurso de amparo: También puede darse el caso de que algún exportador o productor nacional promuevan este tipo de recurso ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Recurso de revocación: En contra de todas las resoluciones definitivas que dicten las autoridades aduaneras procederá el recurso de revocación establecido en el Código Fiscal de la Federación, siendo optativa la interposición del mismo antes de acudir al TFJFA.

El Código Fiscal de la Federación prevé cinco recursos:

- a) la revocación,
- b) la oposición al procedimiento ejecutivo,
- c) La oposición de tercero,
- d) la reclamación de preferencia, y
- e) la nulidad de notificaciones.

De estos recursos, los propiamente nuevos son la revocación y la oposición al procedimiento ejecutivo, pues la oposición de tercero, la reclamación de preferencia y la nulidad de notificaciones, ya estaban establecidos en el Código Fiscal en 1938, si bien no como recursos.²

Su fundamento legal lo encontramos en el artículo 104 fracción I-B de nuestra Constitución Federal y que indica que corresponde a los Tribunales de la Federación...

² Ibidem p.364

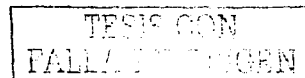
Conocer de los recursos de revisión que se interpongan contra las resoluciones definitivas de los tribunales de lo contencioso-administrativo a que se refiere la fracción XXIX del artículo 73 y fracción IV, inciso a) del artículo 122 de ésta Constitución, sólo en los casos que señalan las leyes. Las revisiones, de las cuales conocerán los Tribunales Colegiados de Circuito, se sujetarán a los trámites de ley reglamentaria de los artículos 103 y 107 que esta Constitución fije para la revisión en amparo indirecto, y en contra de las resoluciones en que ellas dicten los Tribunales Colegiados de Circuito no procederá juicio o recurso alguno.

3.5 Revisión de resoluciones ante paneles binacionales, resoluciones definitivas y mecanismos de prácticas desleales del TLCAN.

Como ya se sabe el primero de enero de 1994 entró en vigor el (TLCAN), cuyo capítulo XIX establece un complejo sistema de soluciones de controversias en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias. Dentro de este sistema se incluye una instancia de revisión por un panel binacional de resoluciones dictadas por las autoridades administrativas de los países signatarios, estableciendo así una nueva vía de impugnación entre las ya tradicionales en nuestra legislación, como es el caso del recurso de revocación y del juicio de nulidad.³

De la interpretación de este sistema se han presentado problemas de interpretación de las disposiciones del TLCAN resultando algunas de ellas contradictorias. Además, existe la problemática sobre la procedencia del juicio de amparo en contra de las resoluciones dictadas por los paneles binacionales.

³ En contra de las resoluciones definitivas que impongan cuotas compensatorias a los actos que las apliquen procede el recurso de revocación contemplado en el Código Fiscal de la Federación. Una vez agotado éste, el mismo podrá impugnarse por medio del juicio de nulidad ante el TFJFA y contra la resolución de éste, únicamente procede el juicio de amparo. (Arts. 94 y 95 de LCE).



Se pretende exponer brevemente algunas consideraciones generales sobre estas revisiones y la procedencia del juicio de amparo.⁴ Estos tienen como finalidad evitar la utilización de los sistemas contra prácticas desleales de comercio de los tres países miembros con fines proteccionistas.

Este capítulo XIX del TLCAN constituyó un gran reto ya que en él se fusionan dos sistemas jurídicos diferentes, el del derecho común (*common law*) y el romano canónico germánico.

El Acuerdo del Libre Comercio Canadá-Estados Unidos de América de 88 (ALC), es el antecedente inmediato del Mecanismo de Solución de Controversias en materia de Medidas *Antidumping* y Cuotas Compensatorias del TLCAN, buscando que se extendiera su aplicación a México.

El sistema de paneles del ALCA se diseñaron con base en las recomendaciones de la Barra de Abogados de Canadá y de los Estados Unidos. Si bien estos recomendaron la creación de un Tribunal Judicial permanente, el resultado fue la creación de paneles de arbitraje cuyo funcionamiento es muy semejante a la revisión judicial interna, con reglas adjetivas propias, con criterio de revisión que es utilizado por tribunales internos y otorgando el derecho a los particulares interesados que pudieran participar en el procedimiento lo que le da una característica especial a este mecanismo.

Dispone en el artículo 1904 del TLCAN, que cada una de las "Partes del Tratado"-los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México-podrán optar por sustituir en una controversia específica entre ellos, "la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre *antidumping* y cuotas compensatorias con la revisión que se lleve a cabo en un panel

⁴ Es importante destacar que la intención del legislador es que los mecanismos a los que se refiere el artículo 93 de la LCE son aquellos que sustituyen la revisión judicial interna, esto es, para el caso de México, el juicio de nulidad ante el TFJFA. Los mecanismos previstos en los Acuerdos de la OMC son de una naturaleza que no encuadra en los previstos en el artículo mencionado.

binacional".⁵ Por ende, los paneles del artículo 1904 del TLC no tendrán la naturaleza jurídica de tribunales.

No obstante lo anterior, los gobiernos y los particulares de los tres países siempre tendrán la opción de no utilizar el sistema binacional de arbitraje del capítulo XIX, y podrán acudir ante sus tribunales nacionales para resolver las controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Si así es el caso, las disposiciones del capítulo XIX del TLC no se aplicarán a la controversia.⁶

Así, una resolución definitiva en materia de *antidumping* o cuotas compensatorias emitida por la autoridad investigadora competente; por ejemplo, la SE o el Departamento de Comercio estadounidense no se sujetarán a la revisión judicial mexicana o norteamericana -(TFJFA mexicano o Tribunal de Comercio Internacional estadounidense)⁷,- si uno de los gobiernos solicita por escrito la instalación de un panel binacional dentro del plazo de 30 días posteriores a la publicación de la resolución definitiva en el respectivo diario oficial, DOF o el Registro Federal de los Estados Unidos⁸. De no solicitarse el establecimiento del panel binacional dentro de este plazo de treinta días, "se prescribirá el derecho de revisión por un panel".

i) Integración de un panel. Los expertos que integran ese panel deberán ser en su mayoría abogados, y el presidente deberá ser también abogado, el Tratado establece que la lista de panelistas deberá incluir en

⁵ Art. 1904 del TLC. Las disposiciones del artículo 1904 del TLC "se aplicarán sólo a las mercancías de otra parte, al aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias a los hechos de un caso específico", Art. 1901 del TLC.

⁶ Art. 1904.12 (a) del TLC.

⁷ Art. 1904.6 del TLC ("Cuando ambas partes implicadas soliciten que un panel revise una resolución definitiva, un solo panel revisará tal resolución")

⁸ Art. 1904.4 del TLC; artículo 1904.11 del TLC "Cuando la autoridad investigadora competente de la parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel y las partes lo instalarán a partir de ese momento", mismo artículo fracción 4.

la medida de lo posible jueces, ya sea que se encuentren en funciones o que se encuentren retirados de dicho cargo.

ii) Las normas que regulan el procedimiento de revisión se establecen en el Artículo 1904 del TLCAN, los Reglamentos del Procedimiento Administrativo, las aplicables por el TFJFA, que serían en las disposiciones correspondientes al juicio de nulidad, es decir el Código Fiscal Federal (CFF) y el CFPC. Asimismo, la forma en como deben actuar los panelistas está regulada por el Código de Conducta.⁹

3.6 Objetivos

La revisión ante un panel binacional está definido en los párrafos 1 y 2 del Art. 1904 del TLCAN, el cual, para su mejor comprensión, se desglosa de la siguiente manera:

1) El aspecto central es que se “reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre cuotas *antidumping* y compensatorias con la revisión que se lleve a cabo en un panel binacional” lo que implica que para el caso de México se sustituye el recurso de revocación previsto en la LCE y el juicio de nulidad que realiza el TFJFA¹⁰, éste último constituyen la revisión interna de la resoluciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

El hecho de que se reemplace no constituye desplazar al TFJFA de su lugar y adquirir por ese hecho su misma calidad y características, ni

⁹ En caso de que exista violación al mismo, el procedimiento se regirá por las Reglas del Comité de Impugnación Extraordinaria del TLCAN, publicadas en el DOF el 20 de junio de 1994 y sus Aclaraciones del 20 de marzo de 1996.

¹⁰ En el caso de que se opte por la vía arbitral de impugnación no deberá agotarse el recurso de revocación previsto en la LCE.

implica que el panel binacional deje de ser un órgano arbitral ni que los panelistas se conviertan en magistrados del tribunal nacional.

2). Dicha “sustitución” sólo opera para el caso de “una resolución definitiva sobre cuotas *antidumping* y compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, así el panel arbitral actuará en forma excluyente de la actuación que podría tener el TFJFA para un caso en particular relativo a la materia de prácticas desleales de comercio internacional. En ese sentido se establece el panel que tendrá una duración que está establecida ya que se tomará el tiempo en que se realice la revisión y una vez que se haya llegado a la resolución de la controversia éste desaparecerá.

Las resoluciones en materia de cuotas *antidumping* y cuotas compensatorias son sólo una parte de los asuntos que revisa el TFJFA, toda vez que dicho tribunal resuelve todas las controversias que surgen relacionadas con la seguridad social, el pago de impuestos federales, tales como el activo, el IVA, el ISR los cuales tienen una legislación y un régimen diferente y muy distante de lo que son las prácticas desleales de comercio internacional. Mientras él TFJFA está formado por juristas especializados en derecho fiscal y administrativo, en lo que se refiere a las prácticas desleales de comercio internacional los paneles están formados por profesionales especialistas en la materia y estas no son más que dictámenes en donde se determina si la resolución fue técnicamente legal.

El TFJFA tendrá las facultades para que le confieren el Art. 239 del CFF. Así podemos concluir que el panel binacional es un órgano alternativo que interviene para aportar la solución a una controversia que en materia de prácticas desleales de comercio internacional tengan entre sí dos o más países miembros del TLCAN, para lo cual se sujetan a una revisión definitiva con objeto de verificar que éste haya sido emitida conforme a la legislación interna en la materia.

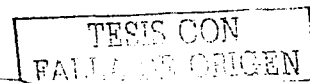
Los paneles recogen los principios de arbitraje internacionales para crear el procedimiento de revisión a que se refiere el Artículo XIX del TLCAN.

Es importante diferenciar un panel binacional de un tribunal interno, (TFJFA), siendo el primero un órgano arbitral y el segundo un órgano materialmente jurisdiccional, con facultades distintas. Cabe aclarar que los dos son competentes para revisar una resolución definitiva que en este caso la autoridad investigadora competente es la SE con procedimientos diferentes bajo sus propios esquemas.

3.7 Conclusiones alusivas y sus límites de la apertura constitucional:

- I- La revisión que hace un panel binacional, es una revisión alterna al procedimiento judicial que se sigue ante los tribunales internos del país importador, la cual a sido benéfica para nuestros exportadores, al obtener resoluciones favorables al impugnar entre ellos las determinaciones de las autoridades norteamericanas, y con ello seguir exportando mercancías mexicanas a ese importante mercado.
- II- A pesar de que se pretende equiparar las decisiones de los paneles binacionales con las sentencias de los tribunales judiciales, administrativos o laborales para darles el carácter de autoridad a los árbitros, estos son particulares que resuelven de manera extrajudicial una controversia.

México es parte de numerosos tratados y convenios internacionales sobre arbitraje donde nuestro país se ha comprometido a respetar y ejecutar laudos arbitrales, y al permitir la procedencia del juicio de amparo



contra dichas resoluciones traería como consecuencia la violación de dichos compromisos internacionales.

Hay jueces que tienen el criterio de que los árbitros son autoridad para efectos del juicio de amparo, lo cual puede resultar en sentencias que obliguen al Estado Mexicano a no cumplir con sus compromisos internacionales.

Con el objeto de prevenir lo anterior, sería necesario promover una reforma a la propia Constitución y a la Ley de Amparo en la cual se incluya la improcedencia del juicio de amparo en contra de las decisiones de los árbitros y, en especial de los paneles binacionales.

La apertura constitucional tiene sus límites, aquellos que derivan de la identidad misma de la Constitución; la apertura constitucional nunca podrá llegar a desdibujar la conformación ideológico-política del Estado, esto es, llegar a cambiar las formas de Estado y de gobierno, la forma democrática de ejercicio del poder, imponer limitaciones a los derechos fundamentales, u otros. Si ello ocurriera, no estaríamos ante una forma de apertura constitucional, sino ante algo más bien distinto. La apertura comercial debe concebirse, ante todo como una decisión del *poder constituyente*, como tal y como parte misma de la Constitución, nunca puede llegar a desdibujar el sentido de esta última.

Cuando se está ante normas constitucionales abiertas, debe tenerse mucha precaución al realizar una aplicación directa de las mismas, porque de lo contrario lo único que se lograría sería aumentar antidemocráticamente los poderes discrecionales del juez.

La apertura comercial no debe propiciar que la actividad constitucional interpretativa-legislativa o jurisprudencial- sustituya la necesidad de reformar la Constitución ya que se llegaría al falseamiento de la propia Constitución si se tratara de adecuar las normas de las leyes por vía interpretativa de acuerdo a las nuevas necesidades.

El libre comercio tendrá mas o menos éxito en la medida en que se sepa incorporar sin descuidar los intereses nacionales, el creciente nú-

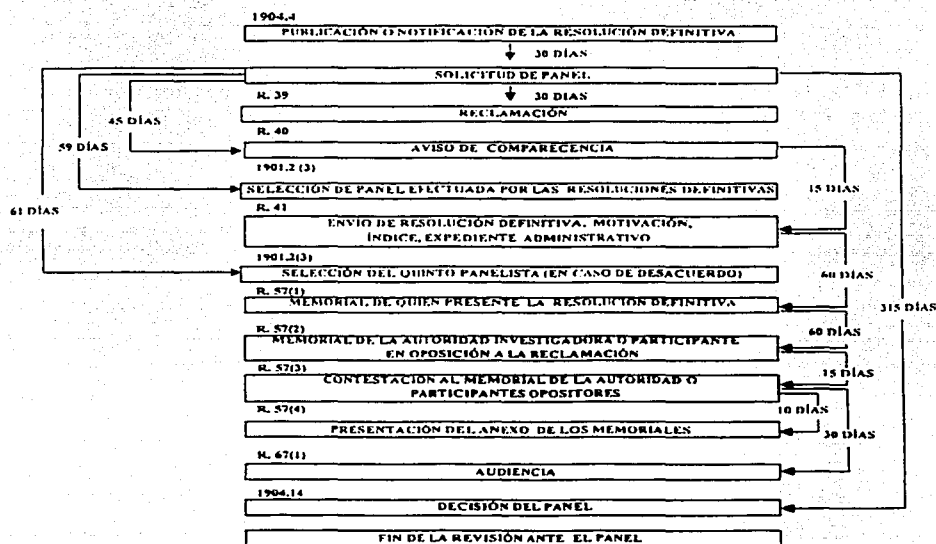
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

mero de instrumentos jurídicos internacionales, que tanto cualitativa-mente como cuantitativamente empiezan a contener regulaciones básicas para las relaciones internas y externas del Estado.

Los campos en que más ha avanzado la creciente internacionalización de los ordenamientos jurídicos estatales, ha sido en la protección de los derechos humanos y en lo relativo a los procesos de integración económica regional y mundial.

Diagrama Núm. 3.

Diagrama de Flujo de la Revisión de las Resoluciones Definitivas ante un Panel Binacional



TPSIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.8 Responsabilidad penal derivada de prácticas de *dumping*

No existe responsabilidad penal si se hace *dumping*, cuando un industrial recibe un aviso de que está cometiendo *dumping*, su reacción es que está incurriendo en una responsabilidad penal, no existe tal, solamente si ha violado los artículos 102 del CFF que a la letra dice: "Comete el delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías:

I- Omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse.

Art. 104 de. CCF. El delito de contrabando se sancionará con pena de prisión:

1. De tres meses a seis años, si el monto de las contribuciones o *de las cuotas compensatorias omitidas*, es de hasta \$100,000.00 M. N., respectivamente o, en su caso, la suma de ambas es de hasta \$150,000.00 M. N.
2. De tres a nueve años, si el monto de las contribuciones o *cuotas compensatorias omitidas*, excede de \$150,000.00 M. N.
3. De tres a nueve años, cuando se trate de mercancías cuyo tráfico haya sido prohibido por el Ejecutivo Federal en uso de las facultades señaladas en el segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En los demás casos de mercancías de tráfico prohibido, la sanción será de tres meses a nueve años de prisión.

4. De tres meses a seis años, cuando no sea posible determinar el monto de las contribuciones o *cuotas compensatorias omitidas* con motivo del contrabando o cuando se trate de mercancías que requiriendo de permiso de autoridad competente no cuentan con él.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para determinar el valor de las mercancías y el monto de las contribuciones o *cuotas compensatorias omitidas*, sólo se tomarán en cuenta los daños ocasionados antes del contrabando.

Es la SHCP la dependencia que procede al cobro de las cuotas determinadas. El momento en que se configura el delito de contrabando es cuando se presenta a la aduana el pedimento de importación y omite los datos necesarios para la determinación y pago de las cuotas compensatorias.

Para que se inicie una acción penal por el delito de contrabando en su modalidad de omisión de cuotas compensatorias, la autoridad sólo deberá tomar en consideración los daños ocasionados antes de la conducta delictiva que sólo rigen en la esfera del procedimiento penal, ya que el procedimiento administrativo se tramitará en forma autónoma.

El procedimiento administrativo en materia aduanera lo lleva a cabo la SHCP, a efecto de determinar si existen créditos fiscales omitidos, siendo optativo el recurso de revocación establecidos por el Código Penal Federal para la interposición del mismo antes de acudir al TFJFA.

En cuanto al procedimiento administrativo de cancelación de patentes, si hubo infracción debida a causa de los agentes aduanales al proporcionar datos falsos en la documentación.

El procedimiento de orden penal por la probable comisión delictiva de contrabando en su modalidad de omisión de cuotas compensatorias, es un trámite que se lleva a cabo por los Juzgados de Distrito en materia penal.

Por la reciente creación de las nuevas estructuras de comercio exterior, la doctrina jurídica mexicana requiere de conocedores en la materia, ya que la figura jurídica forense mexicana de prácticas desleales de comercio internacional es importantísima.¹¹

¹¹ Urbina Nandayapa, Arturo, *Medios de defensa Aduanera y de Comercio Exterior*, México, Editorial Sisco, pp. 127-137

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 4

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PERSPECTIVAS DEL FUTURO MEXICANO

4.1 De la economía mexicana

A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio, en 1994, el intercambio comercial ha sido el mecanismo de transmisión de los vaivenes del ciclo económico estadounidense a México.

En el comercio exterior entre Estados Unidos y México el sector maquila es el termómetro de la sincronía entre ambos países ya que representa cerca de la mitad de las exportaciones totales del país, alrededor del 60% de las no petroleras.¹

Estados Unidos es el principal socio comercial de México: la salud de ésta economía tiene efectos directos en el sector externo, de acuerdo a la tabla que se presenta a continuación:

Tabla No. 2
México: Intercambio comercial con E.U.A.

	(Miles de USDlls.)			
	2000	2001	Absol.	%
Total	340,913	326,823	- 14,090	- 4.1
Exportaciones	166,455	15 8,547	- 7,908	- 4.8
Importaciones	174,458	16 8,276	- 6,181	- 3.5
Saldo Comercial	-8,003	- 9,729	- 1,726	2 1.6
Maquiladoras	17,758	- 19,243	1,484	8.4
Sin maquiladoras	-25,385	- 28,972	- 3,211	1 2.5
Sin petróleo	-24,385	- 22,531	1,854	- 7.6
Sin maquila ni Petróleo	-42,144	- 41,774	369	- 0.9

¹ Fuente: BBVA-Bancomer

La política comercial encaminada a fortalecer el crecimiento económico y la eficiente competitividad del mercado mundial, destaca los rasgos fundamentales que la caracterizan y las implicaciones que ello trae consigo en el nuevo contexto internacional.

De acuerdo con las estadísticas del Banco Mundial de 1999, dicha política afecta a la clase media nacional cuyo PNB representa el equivalente en nuestro país a tres dólares diarios, población que se ve aún más empobrecida, debido a que los créditos que ofrece la banca manejan altos intereses, por lo que las empresas se ven en imposibilidad de pagarlos.

Aunado a esto, la eficiencia de sus trabajadores deja mucho que desear, debido a la falta de capacitación profesional y las pérdidas de tiempo en el traslado a sus trabajos, de insumos, de maquinarias extranjeras que no saben operar, o que simplemente no son las adecuadas para las características de uso en el país, determinando el empobrecimiento de nuestra clase media considerada aún así, como media alta dentro de los países en vías de desarrollo industrial; sin embargo, los Tigres Asiáticos² que pasaron entre los países más atrasados que México en los años 60s, su PIB hoy día es superior al de nosotros tres veces más.

Actualmente nuestra economía interna presenta una grave desarticulación interna y desigualdad en el desarrollo de las ramas de su planta productiva, escasa generación de empleos en el sector formal y un creciente desempleo encubierto en el sector informal de la economía, baja tecnología y productividad, ensanchamiento de las desigualdades en el desarrollo regional y en la distribución del ingreso, con un incremento en la pobreza debido a los errores en las políticas macroeconómicas -de corto y mediano plazo-, y de la debilidad estructural de la economía mexicana.

² Países en desarrollo de industrialización reciente como Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Malacia, entre otros, han mostrado un crecimiento acelerado debido particularmente a sus exportaciones.

La idea del Banco de Bangladesh para dar créditos desde \$500.00 para poner un "changarro" como dice el Presidente Fox, no es una solución a los problemas estructurales de la economía mexicana, en el libre margen de acciones y *la mano invisible* del mercado. Desde los tiempos de Carlos Salinas ya se daban "créditos a la palabra" y no son mas que ayudas filantrópicas pueriles, el fondo para mejorar lo anterior sería reforzar las políticas comerciales de comercio exterior e industriales que se encuentran dentro de la OMC y del TLCAN similares a las que aplican nuestros socios en materia de aranceles, salvaguardas, normas técnicas, mejores disposiciones para las prácticas desleales de comercio internacional y regulación de los mecanismos no arancelarios de comercio exterior, salvaguardando nuestros rectores nativos y nuestros empleos.

Si a lo anterior le sumamos, la entrada de mercancía importada que entra al país con *dumping*, es de esperarse que los industriales tengan economías débiles.

Como medio de defensa se han establecido las cuotas compensatorias o subvenciones a fin de corregir la discriminación de precios que provocan los dumpings y subvenciones o subsidios, logrando con ello aumentar el precio de las mercancías importadas a un nivel similar al que priva en su mercado de origen, estas cuotas están sujetas a revisión y son por un tiempo determinado. Habiendo sido su nombre oficial, Acuerdo Relativo a la interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y ahora, Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994, que surgió en la Ronda Uruguay.

Se trata de los subsidios a las exportaciones que son pagos directos o la concesión de rebajas de impuestos y pagos en dinero a los exportadores del país o a los exportadores potenciales, y/o recursos de bajo interés a los compradores externos para estimular así las exportaciones del estado. De tal modo que los subsidios a las exportaciones pueden verse como una forma de *dumping*. Aunque los subsidios a las exporta-

ciones son ilegales por convenios internacionales, muchos países los practican en forma disimulada y a veces abiertamente.

Por ejemplo, los principales países industrializados conceden a los compradores externos de sus exportaciones, préstamos con bajos intereses para financiar la adquisición por medio de agencias como el *Export-Import Bank* de los Estados Unidos.

El monto del subsidio puede medirse por la diferencia entre el interés que habría tenido que pagar con una cantidad comercial y lo que en realidad paga a la tasa subsidiada. Así mismo, los E.U.A. estimulan también las exportaciones de ese país mediante la reducción de la tasa efectiva a los ingresos de exportación. Los PAC (política agrícola común) en Europa, los *Airbus* en E.U.A. subsidios a la industria aeronáutica, el Mercado de Comercio Electrónico Internacional (MCEI), para la industria de las computadoras e instrumentos de alta tecnología en Japón. Con frecuencia se imponen *derechos compensatorios* a las importaciones con el fin de contrarrestar los subsidios de exportación por parte de gobiernos extranjeros.

Estos derechos compensatorios surgen como respuesta a la queja de que un gobierno extranjero subsidia exportaciones al país. Si el reclamo se comprueba y afecta a los productores domésticos, entonces los funcionarios de la aduana automáticamente pueden recaudar un derecho de importación adicional para compensar el subsidio extranjero. Las acciones *antidumping* surgen como respuesta a la queja según la cual una *empresa extranjera* vende un bien a menor costo o a un precio inferior que el del mercado interno.

Por lo tanto, lo recomendable es que el país corrija su política monetaria, fiscal y comercial en lugar de aplicar restricciones comerciales.

Primero: Para reducir el desempleo doméstico que en esta materia se reportaron 240,000 plazas laborales perdidas entre diciembre del 2000 y noviembre del 2001. ³

³ Revista Expansión de fecha abril 3 del 2002, p. 52

Segundo: Para subsanar un déficit de la balanza de pagos del país, (es decir, el exceso de bienes del país en el exterior por encima de sus beneficios externos). La protección reduciría el desempleo doméstico y el déficit de la Balanza de Pagos al llevar a la sustitución de importaciones por producción doméstica, sin embargo, éstos son argumentos de políticas proteccionistas (políticas de “empobrecimiento del vecino”) puesto que llegan a expensas de otros países. Estos argumentos ocasionan un mayor desempleo y deteriora la balanza de pagos en el exterior. En consecuencia, otros países probablemente tomarán represalias ya que al final todos los países pierden.

Se dice que nuestra economía está mal “porque al vecino le va mal” (E.U.A.), y que “ahí viene la recuperación”... y lo único que les importa a los exportadores es que el peso no esté fuerte, que sus mercancías no sean sustituidas por productos de otras naciones, que no les hagan *dumping*.

Pocas empresas nacionales están verdaderamente vinculadas con el país vecino ni están directa o indirectamente amarradas al destino de la economía internacional.⁴

4.2 Medidas precautorias

Los expertos del Banco Mundial recomiendan que se debe evitar o reducir al mínimo las frecuentes y severas crisis económicas, maximizar en lo posible la apertura comercial que ofrece la globalización a fin de bajar el nivel de pobreza de nuestro país y se deberán considerar las siguientes tres sugerencias:

⁴ Cuauhtémoc Sánchez, *Reactivación en Estados Unidos, ...reportaje en Expansión*, México, 17 de abril del 2002

Primera: Buscar los medios a fin de que los estándares de vida de la población estén basados en los ingresos de la población y ser acordes con lo que se gasta.

El Gobierno de la República deberá hacer ajustes necesarios para que su gasto en el servicio social, en el médico, en la educación y su gasto público deberá ser mantenido igual y por ningún motivo menor de lo que ya se había presupuestado con la aprobación del Senado en su periodo anterior.

Segunda: Los créditos bancarios deberán abrirse para más personas y no sólo para patrocinar al Gobierno, y las tasas de interés que se paguen a los bancos deberán ser accesibles a las empresas, de otra forma, éstas se verán insolventes para pagar sus créditos, con las consecuencias que ya todos sabemos (FOBAPROA), ya que las empresas tienen una economía débil y operan con pocos márgenes de utilidad, de lo contrario se verán empobrecidas y si le sumamos a ello el *dumping* o amenaza de daño que nos pueden ocasionar los productos de comercio exterior en competencia desleal, terminarán por cerrar sus puertas y con ello las fuentes de trabajo.

Tercera: Sin una reestructuración financiera y sin vigorosos esfuerzos por parte de los empresarios y autoridades gubernamentales, las crisis económicas serán inevitables con economías débiles y vulnerables a los choques económicos internos y externos.

4.3 Prospectivas de la economía mundial

El crecimiento de la economía mundial del periodo 1997-1998 en México, ha sido considerado como muy bueno, debido a que el incremento de los precios del petróleo llegó a precios muy satisfactorios que permitió el ingreso de divisas al país, por tal motivo, el decremento en la deuda ex-

terna y el poder aumentar sus reservas (que se consideran débiles), con lo que logró que la moneda se mantuviera en un precio aproximado de poco menos de \$10.00 (diez pesos moneda nacional) durante casi todo el sexenio pasado, Merrill Lynch considera que para el 2003 nuestra moneda se deslizará hasta \$12.50 (doce pesos con cincuenta centavos moneda nacional).

Una menor competitividad de nuestra producción limita las exportaciones y el crecimiento económico con respecto a los Estados Unidos y desde la firma del TLC.

Después de los “errores de diciembre” y que la balanza de pagos fuera satisfactoria en general para los ojos del FMI, no ha permitido que el mexicano tenga en su bolsillo dinero suficiente para vivir con dignidad.

La frágil y volátil figura financiera pueden aumentar la pobreza en nuestro país, y no se espera que ésta situación cambie o sea mejor para los años venideros 2002-2008 y se cree que sea la misma que tuvimos en los años 1990s.

4.4 Acuerdos y Tratados de Libre Comercio, ventajas y desventajas.

Actualmente los convenios y tratados internacionales son acuerdos de voluntad entre países, que establecen derechos y obligaciones recíprocos entre quienes los suscriben, aprueban e incorporan a su propio sistema jurídico. Otra especie de instrumentos internacionales es la constituida por las “declaraciones” –como las relativas a derechos humanos- cuyo valor ético y político es relevante, pero no establecen obligaciones y facultades en sentido estricto. Es extraordinariamente amplio –cada vez más- el acervo de materias sujetas a tratados internacionales, como por

ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas y la Organización de los Estados Americanos.

Convenios que se han suscrito en forma bilateral o multilateral en la que se localizan los tratados, convenios, convenciones, pactos. A Zarco se le debe el haber incluido dentro del Artículo 15, desde la Constitución de 1857, y que Carranza recogió casi literalmente en nuestra Constitución vigente, en donde se desautoriza la celebración -prohibición que abarca, por ende, -tanto la actividad del Presidente como la del Senado- "*de convenios o tratados en virtud de los que se alteren las garantías y derechos establecidos por esta Constitución para el hombre y el ciudadano*". Asociado con el Artículo 1º de nuestra Carta Magna que nos manda a todos los mexicanos gozar de las garantías que ella misma otorga.⁵

El Artículo 15 y el 131 se encuentran estrechamente vinculados entre sí merced al desarrollo de las relaciones internacionales: tratados y acuerdos entre potencias -México y otros Estados- que concurren a integrar el sistema jurídico mexicano debido a que son Ley suprema obligatoria para todos los mexicanos y a ellas hay que agregar las formuladas en forma convergente por instancias extranjeras y nacionales que nuestra Carta Magna declara aplicables en México.

La Asociación Europea de Libre Comercio, AELC que se constituyó en 1960 con siete países de fuera, el Reino Unido, Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suiza, Suecia y Finlandia. Apoyándose estos países miembros con sus propias barreras comerciales contra los no miembros, que conduce a la desventaja de la desviación de comercio, que se refiere a la entrada de importaciones provenientes del resto del mundo al país miembro de la asociación, cuyo arancel es bajo para evitar impuestos más altos de otros miembros, produciéndose la competencia desleal o

⁵ García Ramírez, Sergio, *Comentarios al artículo 15 Constitucional*, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México IJ UNAM, Tomo I, p. 199- 207

teniendo acuerdos preferenciales en los que sólo se permiten preferencias arancelarias a los países miembros.

La firma de los tratados o acuerdos es innegable que ha mejorado y modernizado algunos sectores, sin embargo, no es la panacea que el mundo cree que es, por lo tanto, no podemos quedar afuera del contexto internacional y se deducen las siguientes conclusiones.

Ventajas

- Reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica.
- Vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos del capital.
- Adapta los principios de multilateralismo establecidos en el GATT.
- Mayor desarrollo líder en exportaciones.
- Fomento al retorno de la fuga de capitales.
- Recuperación de la "década pérdida" de los años 1980 - 1990 ya que el crecimiento se detuvo por la enorme deuda externa y el proteccionismo.
- Orientación del mercado y acceso a un libre comercio.
- Mejoría en su desarrollo económico, político y social.

Desventajas

- *Dumping*
- Desviación de comercio.
- Los beneficios no son distribuidos de manera equitativa.
- Pérdida de soberanía de los países, ya que se ven en la necesidad eminente de reformar sus Constituciones para adecuarlas al libre comercio.
- Carencia de transporte adecuado para el transporte de mercancías.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Fomento a la fuga de cerebros científicos.
- Migración de trabajadores calificados y no calificados.
- Carencia de eficiencia humana y conocimientos educativos.
- Pobreza.

En México por ser un vecino tan cercano con E.U.A. y Canadá, seguirán dependiendo nuestras exportaciones e importaciones de sus mercados, que actualmente son de 90% de sus productos, mientras que el TLCUEM no tendrá el mismo impacto, ya que debido a la estructura del comercio exterior mexicano, la lejanía geográfica y la falta de vinculación comercial nos ofrece una solución del libre comercio a largo plazo, mejorar las políticas comerciales, no es mediante la compra de acciones (IED) como se impulsará la productividad sectorial y de fomento ni mejorarán las políticas, sino con el impulso al mercado interno, así como bajando las tasas de interés.

Debemos, por lo tanto, impulsar el mercado doméstico con mayor eficiencia económica y de trabajo, agregando capital a la capacidad productiva, fomentando el mercado interno, las pequeñas empresas y los encadenamientos productivos, si baja la inversión respecto del PIB, habrá inevitablemente desempleo en el país.

La firma de los tratados es innegable que ha mejorado y modernizado algunos sectores, sin embargo, no es la panacea que el mundo cree que es, sin embargo, no podemos quedar afuera del contexto internacional.

Tenemos que aprender a vivir con el nuevo reto pues de lo contrario quedaríamos aislados del comercio exterior con las consecuencias que ya sufrimos, sólo se pide que el intercambio sea justo y equitativo para todos, aún cuando causa gran inquietud en las comunidades importadoras y exportadoras, repercutiendo en los preceptos de rectores nativos afectados en el comercio internacional, debido a nuevos tratados firmados, por nuevas normas, por la inseguridad jurídica, y en donde se es-

estructura un sistema jurídico de conveniencia de acuerdo a las necesidades que se "presumen prioritarias" dentro de tal o cual conjetura política, ya que con frecuencia las Secretarías de Estado cambian cada día sus dictámenes en términos de sanciones o procedimientos como se indica con anterioridad espoleados por la comodidad de la inercia.

Actualmente existe carencia de una verdadera política comercial como la planteada en régimen 1982-1988 con disposiciones que determinen de manera precisa el conjunto de reglas que deben ser establecidas descentralizadas y con principios jurídicos que sean obedecidos y no normalmente obedecidos.

No nos podemos dar el lujo de "jugar" al comercio exterior, debe hacerse conciencia de una vida mejor dependiendo del intercambio de bienes y servicios entre la sociedad estatal y la internacional, sin que ello se interprete como pérdida de la soberanía nacional.

Un conjunto de normas que busquen en realidad el bienestar del ser humano con acciones y no con proposiciones verbales en un salón cualquiera; sin normas que sólo se aplican al antojo de sus gobernantes y no a las necesidades de los gobernados.

CONSIDERACIONES FINALES

Con la libertad comercial, los pueblos habrán de seguir el camino de la integración económica que se irá estableciendo con los TLC, como se explica en los antecedentes históricos y mercantiles desarrollados en este trabajo con el ferviente anhelo de que contribuya a que los países vivan en armonía fincada en la paz, el derecho y la justicia para todos.

Los tratados no necesitan la creación de una nueva soberanía como el modelo federalista. Cada participante retiene su soberanía y su libertad de proseguir de acuerdo a sus propios intereses nacionales, no obs-

tante que estamos sujetos a normas y restricciones impuestas por el bien común, sobre comercio, inversiones, servicios, uso del medio ambiente y cultural, a nivel nacional y extranjero. Las necesidades son las mismas para todos, como lo ha demostrado el trabajo de uniformidad, armonía y unificación.

La legislación que regula los procedimientos administrativos es el resultado de la evolución paralela a los cambios económicos globales adecuados a las normas jurídicas mexicanas actuales, lo que ha propiciado la creación de nuevos ordenamientos dentro del órgano legislativo mexicano conforme a los lineamientos que sobre la materia establece la comunidad internacional, respetando el concepto de soberanía de los Estados.

Este concepto se irá perdiendo poco a poco por el libre intercambio de bienes y servicios entre los Estados que conforman el orbe como ya se lleva a cabo en el Mercado Común Europeo entre diversos países, ya que con el tiempo se hará en todo el Continente Americano en aras de mejorar el bienestar de toda la humanidad.

Aunque la apertura comercial con la firma del TLCAN no ha beneficiado a México en productos como el atún, el vidrio, el azúcar e industrias textiles, si se cree que México ha sido beneficiado por los siguientes motivos:

La conducción hacia un mayor desarrollo en las exportaciones que se genera debido al acceso incrementado al enorme mercado estadounidense.

El fomento de la repatriación o retorno de la fuga de capitales.

La implementación de reformas estructurales más rápidas a fin de recuperar el estancamiento que se dio en la economía de los años 80s-90s, cuando el crecimiento se detuvo por la obligación de la deuda externa y del alto proteccionismo.

El objetivo esencial del TLC es la desgravación arancelaria a fin de que se establezca una zona de libre comercio en el nuevo territorio, que

TECS COM
FALLA DE CARGEN

como efectos del tratado se integra para fines arancelarios, con los que hasta antes eran México, Estados Unidos y Canadá.

El gobierno tiene una mejor protección a futuro con las leyes y reglamentos actuales, tanto nacionales como extranjeras ya que la transparencia en los procedimientos administrativos dan una seguridad jurídica a las partes interesadas y no sólo eso sino que también resuelven problemas con la apertura comercial protegiendo a la industria nacional con medidas *antidumping*.

Se deberá tener una revisión normativa constante en materia de prácticas desleales de comercio internacional a fin de que se complemente con las leyes que ya la apoyan como son la Ley Aduanera, la Ley de las Tarifas Generales de Impuestos de Importación y de Impuestos de Exportación, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial, la Ley de Comercio Exterior y sus Reglamentos, los Reglamentos sobre Permisos de Importación y Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones, y otras disposiciones y reglamentos.

Las políticas comerciales y las leyes son complementarias, sin embargo, el buen entendimiento entre los Estados será lo que defina un bienestar común y la armonía entre los pueblos.

Los principios rectores nativos del país en materia de *dumping* se ven afectados porque causan empobrecimiento a los consumidores por que crean desempleo, y desestabilizan su entorno social, político y económico si no se protege a los productores nacionales. Esto se logra, evitando que otros países nos hagan prácticas desleales de comercio al vender productos en mercados internacionales a un precio menor al comparable en el mercado doméstico o de origen.

Es por ello que los rectores nativos afectados del país deben conocer los medios de defensa contra el *dumping* ya que de inmediato repercuten sus efectos en los productores y por ende en los consumidores.

A pesar del éxito de las negociaciones comerciales multilaterales surgidas desde la Segunda Guerra Mundial con la finalidad de reducir aranceles sobre los bienes manufacturados, todavía se presentan serios problemas en el ámbito de las políticas comerciales.

El primero y más importante problema surge de la tendencia de un gran número de los países que buscan evadir las normas del GATT e incluso imponen nuevas barreras comerciales no arancelarias.

El segundo problema es que sólo el comercio de bienes⁶ es regulado por el GATT, en cambio, no lo es el comercio de servicios.

Un tercer problema es la agricultura que como el de los servicios, también se excluye del GATT.

El cuarto problema es la lenta y molesta disputa sobre los mecanismos de ajuste del GATT.

Un quinto problema es la proliferación de las restricciones comerciales no arancelarias a algunas industrias textiles, de acero y otros que impide el desarrollo de los países en vías de desarrollo por ser para ellos muy difícil o casi imposible pagar la deuda externa.

El sexto problema es el colapso del comunismo a finales de la década de los 80s y comienzos del año 1990, ya que estos países necesitan de mucha ayuda del resto del mundo a fin de reestructurar su economía y establecer nuevos mercados.

El séptimo problema es el de los bloques comerciales por la apertura comercial ya que ello conlleva a la creación de más Tratados Bilaterales o Multilaterales así como un mayor proteccionismo comercial entre

⁶ Los bienes se dividen en dos clases: Los bienes y servicios comercializables o comerciables, son los que toman parte en el comercio internacional. Para una economía pequeña los precios de los comerciables, tanto si esta economía los importa o los exporta, están determinados, ya que se fijan en los mercados internacionales. Los bienes y servicios no comerciables son los que se producen y venden en el país sin ninguna relación con el comercio internacional. Sus precios se fijan en los mercados domésticos, según la oferta y la demanda domésticas y no se ven afectados por las condiciones de mercado de los mismos productos de otros países.

los bloques ya existentes (UE, TELECAN y los TIGRES ASIÁTICOS) incluyendo el que está por crearse en Australia.

Se recomienda que debido a la actual diversificación de la actividad humana que ha dado lugar a la especialización y multiplicación de las normas jurídicas tenemos que dentro del Derecho Público nació el Derecho Civil y el Derecho Penal, dentro del Derecho Administrativo apareció el Derecho Internacional y dentro de éste el Comercio Exterior, por tanto, ello permitirá que estudiantes universitarios del campo jurídico dentro de la Maestría en Comercio Exterior o Doctorados formen abogados-juristas de mercado, quienes deberán desempeñar las funciones de catalizadores del tráfico económico movido en una sociedad que se ve a sí misma como auto-reguladora por el mercado. Dichos profesionistas deberán de dominar los siguientes aspectos:

Tendrán que saber redactar documentos, estipular cláusulas condicionales, inventar conceptos acuñados para prevenir eventualidades del tráfico, definir la lógica del mercado y el tráfico de las mercancías, eliminar las dificultades que se oponen a la auto regulación mercantil y de orden público económico y de una sociedad liberal.

Conocer el procedimiento para hacer una investigación y defensa de un *dumping*, cómo y a quién presentarlo, de tal manera que puedan hacer la denuncia hasta llevarla a su etapa final y llevar su seguimiento posterior ya que por su propia naturaleza de fondo y forma deberán de hacerlo los abogados de mercado, auxiliados por los profesionistas de los diferentes ramos de especialización conforme a lo dispuesto en el Artículo 32 de nuestra Carta Magna, que dice: "*Los mexicanos serán preferidos a los extranjeros...*"

Que sepan entender los criterios interpretativos de las disposiciones relacionadas con las prácticas desleales del comercio internacional apoyados en la legislación emitida por los principales órganos jurisdiccionales federales.

TECNOLOGIA
FALLA DE ORIGEN

Es primordial para los especialistas que se quieran dedicar en su vida profesional a estos asuntos, tener el conocimiento de los procedimientos y procesos administrativos enunciados, para lo cual se incluye en este trabajo un apéndice general y temático oficial como elemento de consulta, así como para los ciudadanos que deseen tenerlo, ya que hasta ahora ello prácticamente resulta imposible y costoso, conservando en secreto la forma de aplicación de tales normas, dándole un toque misterioso o mágico al derecho, mismos que se pueden resolver, gracias a la técnica y con ello satisfacer la actividad económica de la vida biológica del hombre tendiente a satisfacer sus necesidades materiales.

Es deber de las partes, y están en libertad de imponer en su legislación interna las medidas necesarias que consideren prudentes en defensa de su economía, en el caso en que se vean amenazadas por un *dumping* futuro, o agredida por uno presente, sometiéndose a órganos específicos, con exclusión de cualquier otros, y a las disposiciones acordadas por los Estados dentro de un amplio régimen jurídico que se requiere y en donde habrá que hacerle las correcciones o agregados que requiera el futuro.

Dichas reformas tendrán por objetivo principal establecer las condiciones justas y predecibles para la liberación progresiva del comercio entre las partes y los tratados, y a la vez conservar las disciplinas efectivas sobre las prácticas comerciales desleales, tal como lo establecen las disposiciones mismas de los tratados, solicitándolas por escrito y sometiéndolas a los Paneles Binacionales o Multinacionales, para que emitan su opinión declarativa que sus resoluciones pueden ser revocadas o de conformidad con los Paneles.

En caso de haber inconformidad, se deberán hacerse consultas observando los plazos establecidos y considerar las propuestas a las reformas legislativas o administrativas correctivas a fin de cumplir la ley y promulgar las reformas de manera cordial donde deberá existir la buena fe y la comprensión de las aplicaciones solicitadas consistentes en leyes

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

aplicables, antecedentes legislativos, reglamentaciones, prácticas administrativas y los precedentes judiciales, a fin de normar los criterios y hacer las investigaciones de manera competente y aplicarlo con eficacia.

Lo anterior con el fin de que se conceda a los Paneles la oportunidad de la revisión independientemente de que sean examinados los fundamentos y motivos por otras autoridades internas o externas de los Estados. Así, los Códigos ya establecidos podrán ser reformados, si se requiere, por lo que serán estudiados por los especialistas de cada parte a fin de mejorar las relaciones económicas, sociales, políticas, ecológicas y culturales reafirmando los lazos especiales de amistad y cooperación entre los gobiernos y los gobernados de los países miembros.

Con el objetivo fundamental de desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones, fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados internacionales y poner en práctica todos los principios fundamentales para lo que fueron creados sin olvidar el perfeccionamiento de sus sistemas de prácticas comerciales justas.

Queda un largo camino aún para enseñar, rectificar, mejorar, completar y perfeccionar la amplia gama del comercio exterior. Fomentar esta disciplina y dejar la indiferencia es de primordial importancia para el desarrollo de la política comercial exterior de nuestro país. Debemos implementarla con carácter de urgente en la enseñanza superior. No hay que considerarla como una rama de la filosofía y la sociología ni con las relaciones internacionales, pues es toda una política de comercio exterior autónoma, ya que las disciplinas anteriores, si bien pueden explicar el nacimiento histórico de las normas jurídicas, sus métodos científicos, las investigaciones y problemas son disciplinas muy diferentes.

El método que se propone es el de la enseñanza con la práctica, que los alumnos salgan de las aulas en donde escuchan la teoría para ver la realidad en los fallos, casos y precedentes de los Tribunales, que se tomen en cuenta sus opiniones individuales y disidentes, en sus ar-

trajes, sanciones y discusiones de controversias y salvaguardas y se conviertan así en vigilantes del derecho internacional, sin el sabor de que es impuesto por las potencias internacionales sino por ellos mismos y de manera racional.

Se propone que haya más participación práctica y real y más directa por parte de los alumnos de Derecho a fin de que puedan acudir como asistentes panelistas, consultores de la OEA, y especialistas en el Derecho del Comercio Exterior.

Para litigar en materia de Comercio Exterior en un Tribunal Internacional se deberán conocer las Leyes de Estados Unidos, Canadá, y los idiomas inglés y francés. Si se quiere sobrevivir en el mundo de hoy, deberemos ser competitivos y eficientes dentro de la internacionalización del libre comercio en lo que se refiere a sus productos, bienes y servicios.

Un país puede mantener a la vez un comercio libre y políticas de protección, y se prefiere **un** libre comercio que **un no** comercio, pero sobre las bases de un comercio **justo y equitativo**.

El comercio ha sido siempre una mejor alternativa que la guerra. El libre comercio puede ser la llave de un futuro más pacífico y próspero para toda la humanidad, la oportunidad de un desarrollo económico sostenido sin necesidad de violencia social. Cuando lo comprendamos así, nos adentraremos al conocimiento que cambiará los sistemas de gobierno actuales por un sistema de gobierno corporativo más eficiente, con leyes unificadas para toda la sociedad.

No debemos tener miedo a la entrada de otros productos y servicios del exterior, sólo necesitamos explotar el potencial de lo que sí sabemos hacer para ser más competitivos, así dejarán de existir las prácticas desleales de comercio internacional que nos afectan. Mientras esto sucede, este trabajo se ha encargado de señalar los medios de defensa administrativos y legales para combatirlas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Alcalá Zamora y Castillo, N., *Enseñanzas y Sugerencias*, 9ª edición, Buenos Aires, Editorial "El Ateneo", 9ª edición, 1966.
- Barajas, M. J., *Microeconomía Intuitiva*, México, Editorial Trillas, 1998.
- Bobbio, N., *Guisnaturalismo e positivismo giuridico de Bobbio*, Milano, Edición de la Comunidad, 1995.
- Kozolchyk, B., *El derecho comercial ante el libre comercio y el desarrollo económico*, México, Editorial Serie Jurídica, Mc Graw Hill, 1996.
- Catrejón García, G.E., *Derecho Administrativo Mexicano, (Legislación y Jurisprudencia)*, Tomo II, México, Cárdenas Editor, Distribuidor, 2000.
- Carvajal Contreras, M., *Derecho Aduanero*, México, Editorial Porrúa, 1995.
- David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, FCE, 1973.
- Dominick S., *Economía Internacional*, 4ª edición, Colombia, Editorial McGraw Hill, 1998
- Fernández Ruiz, J., *Derecho Administrativo*, México, Editorial Mc Graw Hill, 1997.

- Finger, M., *"Dumping and Antidumping"*, New York, The World Bank Research Observer Vol. 7, julio 1992.
- García Moises, E., *La teoría del desarrollo económico análisis crítico de sus principios tesis*, México, UNAM, 1994.
- Garrido Ruiz, A., *El ingreso de México al Gatt*, México, Cámara de la Cd. De México, 1986.
- Gatt, y mecanismos de examen de las prácticas comerciales, México, SE, Gatt, c/rem, Ginebra, 1993.
- Heffter, A.G., *Derecho Internacional Público de Europa*, Madrid, Imprenta José Ma. Pérez, 1875
- Lastra Lastra, J.M., *Fundamentos de Derecho*, México, Editorial Trillas, 1996
- Leviatan, *The Fontana Library*, México FCE.
- Lipsey, R.G., *Introducción a la Economía Positiva*, España, Editorial Vicens Vives, 1992.
- Krugman, M.O., *Economía Internacional*, 4ª. Edición, España, Editorial Mc Graw Hill, 2000.
- Malpica de Lamadrid, L., *"Qué es el Gatt?"*, México, Editorial Grijalvo, 1995.
- Malpica de Lamadrid, L., *El Sitema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el TLCAN*", México, Editorial Grijalvo, 1988.
- Mateo, de Fernando, *El sector servicios en México y sus contribuciones al desarrollo, México, UNAM, 1997.*
- Morineau, M., *Una Introducción al Common Law*, México, UNAM, 1998
- Marx Karl, Engles, F. *Materiales para la historia de América Latina*, México, Cuadernos del pasado y del presente, 1979.

- Recasén Siches, *"Introducción al estudio del derecho"*, México, Editorial Porrúa, 1998.
- Salinas de Gortari, C. *México un paso difícil a la modernidad*. Capítulo 3, Barcelona, Plaza Janés. Barcelona, 2000.
- Sierra J. M. *Derecho Internacional Público*, México, Editorial Porrúa, 1955.
- Urbina Nandayapa, A., *Medios de defensa Aduanera y de Comercio Exterior*, México, Editorial Sisco, 1998.
- Smith Adam, *La riqueza de las naciones*, Madrid, Aguilar, 1961,
- Smith Adam, *Investigación de la naturaleza y ...*, Barcelona, Ediciones Orbis, 1983,
- Velázquez M.A., *Ley de Comercio Exterior Análisis y Comentarios*, México, 1998.
- Vazquez Benites, A., y Vazquez Tercero, H., *El Sistema Antidumping Mexicano: Normatividad y Práctica*, México, 1993.
- Witker J., Hernández L., *Régimen Jurídico del Comercio Exterior*, México, UNAM, México, 2000.

Hemerografía

- Conferencia internacional sobre financiamiento para el desarrollo en Monterrey N. L., 18 - 22 de marzo del 2002.
- López González, R.M., Periódico "El Financiero", La transición del GATT a la OMC, México, 24 de enero de 1995.
- Revista del Derecho Procesal, *Los conceptos de jurisdicción, acción, proceso*, Buenos Aires, año II, 1944.
- Revista la Organización Mundial de Comercio y los retos del Intercambio Multilateral, México, *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 11. Nov. 1955.
- Revista *Resolución Miscelánea en Comercio Exterior*, actualizaciones periódicas , 2002.
- Intelligence, *The Economics Intelligence Unit*, Edición 25, Jan. 1995.
- The Times Atlas Of World History*, Londres Ed. Times Books, 1997.
- The World Bank Research Observer*, Vol. 7, No. 2 Jul. 1992.
- The World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, USA, 2000.
- Periódicos El Universal, La Jornada y el Reforma de la Cd. De México D.F.
- Diario Oficial de la Federación, México, 1986, 1988, 1993.

Conferencias

- Guerrero M.L., *Globalización comercial y financiera*, México, Conferencia pronunciada en la ENEP-ACATLÁN, el 28 de marzo del 2000.
- Kaplan, M., *Soberanía y Globalización*, Conferencia pronunciada el 14 de diciembre del 2001, Auditorio de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2001.

Leyes, Códigos y Reglamentos

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Comentada y Concordada, 16ª edición, México, Editorial UNAM-Porrúa, 2002.
- Ley de Comercio Exterior, México, Editorial SISCO, 2001.
- Ley del Impuesto General de Importaciones Recopilada, TLCAN, México, Editada por Capacitación Aduanera y Asesores, S.c., 1999.
- Código Fiscal de la Federación, Ediciones Fiscales, Editorial ESEF, México, 1999.

Diccionarios

- Corripio, F., *Diccionario de ideas afines, España, 6ª edición, editorial Herder, 1997.*
- Corripio, F., *Gran Diccionario de sinónimos, voces afines e incorrecciones, España, Ediviones B.S.A., 2000*
- Diccionario Enciclopédico, Madrid, Editorial Sauri, 1993*
- De Pina V. R., *Diccionario de Derecho, México, Editorial Porrúa, 1995.*
- Reader's Digest *La fuerza de las palabras, México, Editorial R. Digest, 1995*

Documentos Oficiales

Diarios Oficiales

TESIS CON
FALLA DE CUBRIR

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Economía, *Manual de Información Pública no secreta.*, México, 1999.

Tratado de Libre Comercio, Texto Oficial, 1ª. Edición, México, 2001

Servicio Noticioso desde Washington, Departamento de Estado de los Estados Unidos de Norteamérica, Programa de Información Internacional, Archivo de Washington, 21 de marzo de 2002, hojas informativas.

Software

Fernández Ruiz J.. Visión Jurídica 2001No. de Serie 28045, *Desarrollo de Software*, 1999, Versión actualizada el 15 de enero del 2000, Programa de Cómputo Especializado por Navegación Microsoft Windows Editorial Casa Zepol, México 2001.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)

Organismo internacional dedicado a promover relaciones comerciales más libres mediante negociaciones comerciales multilaterales. Asimismo busca el libre comercio. A partir de 1995 se sustituyó por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Acuerdos bilaterales

Acuerdos entre dos países con respecto a los montos, términos, y condiciones de determinadas transacciones comerciales.

Acuerdos de operaciones financieras de canje. (SWAPS)

Acuerdos según los cuales los bancos centrales de los países negocian el intercambio de sus respectivas divisas, las cuales se utilizarán para intervenir en los mercados de divisas con la intención de enfrentar los flujos internacionales de dineros "calientes".

Acuerdos internacionales de bienes

Organizaciones de países productores y consumidores que Intentan estabilizar e incrementar los precios y las ganancias de las exportaciones de bienes primarios de los países en vías de desarrollo.

Agencia Internacional para el Desarrollo (AID)

Filial del Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo establecida en 1960 para otorgar empréstitos a tasas subsidiadas a los países en vía de desarrollo.

Arancel ad valorem

Es una tarifa que se expresa como porcentaje fijo del valor del bien comercializado.

Arancel nominal

Arancel (por ejemplo, el arancel ad valorem) que se calcula con base en el precio de un bien terminado.

Área de libre comercio

Elimina todas las barreras de comercio entre países miembros, aunque cada uno conserva sus propias barreras al comercio con países no miembros. Ejemplo TLC o AELC.

Tratado de Libre Comercio o Asociación Europea de Libre Comercio. Grupo de los 8 que son el Reino Unido, Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Rusia. Y Ahora también Finlandia, e Islandia y Liechestein. El Reino unido se retiró para unirse a la CEE.

Balanza de pagos

Registro sistemático y estadístico de todas las transacciones efectuadas por los residentes de un país con el resto del mundo durante un determinado período, por lo general un año.

Banco Central Europeo

Institución similar al Sistema de la Reserva Federal de los E.U.A. que se encarga de controlar la oferta monetaria y de emitir la moneda única de la Unión Europea (el euro).

Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo

BIRD, BIRF O BANCO MUNDIAL.

Institución internacional creada después de la Segunda Guerra Mundial para suministrar ayuda a largo plazo a países en vía de desarrollo en pro de su industrialización y financiar los desequilibrios en la balanza de pagos.

Barreras comerciales no arancelarias o neo proteccionismo

Limitaciones al comercio diferentes de los aranceles, por ejemplo, restricciones voluntarias a las exportaciones y reglamentaciones técnicas, administrativas y de otro tipo, así como aquéllas que surgen de carteles internacionales, del *dumping* y de subsidios a las exportaciones.

Competencia desleal *dumping*

Exportación de un bien por debajo del costo o a un precio inferior al del mercado interno.

Comunidad Económica Europea (CEE)

Unión aduanera conformada en 1958 por Alemania Occidental, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, Grecia, España, Portugal y México.

También se conoce como Mercado Común Europeo y ahora la Unión Europea.

Deuda Externa

Los recursos en divisas que los países en vía de desarrollo deben a la banca comercial y otras instituciones financieras internacionales en los países industrializados, deuda para cuyo reintegro enfrentan tantas dificultades como para la amortización de los intereses sobre la misma.

Dumping esporádico

Venta *ocasional* de un bien en el mercado externo a un precio inferior al precio interno para vender en el exterior un superávit imprevisto y temporal del bien sin tener que reducir los precios internos.

Dumping persistente

Tendencia *continúa* de un monopolio interno a maximizar las utilidades totales mediante la venta del bien en el exterior a un precio inferior al interno, también se conoce como discriminación internacional de precios.

Dumping predatorio

Venta *temporal* de un bien a un precio inferior en el exterior con el fin de acabar con la competencia externa, después de lo cual se incrementan los precios para aprovechar el recién adquirido monopolio.

Export-Import-Bank

Organismo gubernamental de los E.U.A. que otorga empréstitos subsidiados a extranjeros para financiar las exportaciones estado-unidenses.

Fondo Monetario Internacional

Institución internacional creada con base en el sistema de Bretón Woods con el propósito de vigilar que los países aplicarán un conjunto de normas acordadas en el campo del comercio y de las finanzas internacionales y brindar facilidades de empréstito a las naciones que tuvieran dificultades temporales en la balanza de pagos.

Inversiones directas

Inversiones reales en industrias, bienes de capital, terrenos e inventarios, en los cuales intervienen tanto el capital como la administración, y

el inversionista mantiene el control sobre el uso del capital invertido. Por lo general, las empresas multinacionales realizan las inversiones directas externas.

Monopolio

Forma de organización del mercado en el que existe un productor único de un bien para el cual no hay sustitutos afines.

Neoproteccionismo

Nuevas formas de barreras comerciales entre muchos países.

Oligopolio

Forma de organización del mercado en la cual existen sólo unos pocos productores de un bien homogéneo o diferenciado.

Organización Internacional de Comercio

Organización internacional que regularía el comercio internacional después de la Segunda Guerra Mundial. El Senado de los E.U.A. nunca lo ratificó y jamás se hizo realidad. En su lugar, se creó el GATT, mucho menos ambicioso en sus objetivos.

Políticas comerciales

Reglamentación que rige las condiciones de intercambio comercial de un país.

Principio de nación más favorecida.

Extensión a todos los socios comerciales de cualquier reducción arancelaria recíproca que los E.U.A. negocien con cualquier otro país.

Ronda Uruguay

Negociaciones comerciales multilaterales que se iniciaron en 1986 y concluyeron en 1990, cuyo objetivo fue revertir la tendencia al incremento de las barreras comerciales no arancelarias, incorporando en el GATT los sectores de servicios y agricultura y mejorando el mecanismo utilizado por el GATT para la solución de conflictos entre los países miembros.

Teorema de Heckscher-Ohlin

Parte de la teoría de Heckscher-Ohlin que supone que un país exportará el bien intensivo en su factor relativamente abundante y de bajo costo e importará el bien intensivo en su factor relativamente escaso y de alto costo.

Teoría de Heckscher-Ohlin

Teoría que supone que un país exporta aquellos bienes cuya producción exige un uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo del país, asimismo, establece que el comercio internacional dará origen a la igualdad en los rendimientos relativo y absoluto con respecto a factores homogéneos en todo el país (cuando se cumplen todos los supuestos de la teoría).

Tratado de libre comercio

Supresión de todas las barreras comerciales a la actividad de intercambio de bienes y servicios entre los E.U.A., Canadá y México. En 1991 se iniciaron las negociaciones cuyo objetivo es originar un poderoso megabloque.

Unión Económica

Elimina todas las barreras comerciales entre los países miembros, coordina las políticas que regulan el comercio con el resto del mundo,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

permite el movimiento libre de restricciones de la fuerza laboral y del capital entre las naciones miembros concertando o unificando al mismo tiempo sus políticas monetarias, fiscales y cambiarias.

Nota: Las distintas definiciones y conceptos fueron utilizados de las diferentes obras que se encuentran descritas en la bibliografía de este trabajo.

APÉNDICES

APÉNDICE 1

Este Apéndice se compone de los formularios oficiales, diagramas con indicaciones y anexos de información complementaria que se requiere para realizar un estudio investigación de prácticas desleales del comercio internacional, llamado también discriminación de precios o *dumping* con el fin de que sea dictaminado por las autoridades competentes. El primer cuestionario se refiere el Formulario Oficial para Solicitantes de Investigación por discriminación de precios y sus respectivos anexos para economías de mercado. El segundo cuestionario trata del Formulario Oficial para Exportadores Investigados por discriminación de precios y sus anexos respectivos para economías de mercado. El tercer cuestionario se refiere al Formulario Oficial para Empresas Importadoras investigadas por discriminación de precios y sus anexos respectivos para economías de mercado. El cuatro y último Formulario Oficial es para Productores Nacionales solicitantes del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva para países miembros de la OMC, con economías centralmente planificadas, aclarando que los medios magnéticos computarizados deberán sujetarse a los tiempos en que se realice la investigación, así como las fechas de los trimestres solicitados a fin de que la información sea actualizada.

FORMULARIO OFICIAL NÚMERO UNO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**UNIDAD DE PRÁCTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES**

**FORMULARIO OFICIAL PARA
SOLICITANTES DE INVESTIGACIÓN
POR DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.**

ECONOMÍA DE MERCADO

**ESTE FORMULARIO, ASÍ COMO TODAS LAS
PROMOCIONES, DEBERÁN SER ENTREGADAS EN
ORIGINAL Y TRES COPIAS, MÁS ACUSE DE RECIBO.**

TESIS COM
FALLA DE ORIGEN

**FORMULARIO OFICIAL PARA SOLICITANTES
DE INICIO DE INVESTIGACIÓN POR
DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS**

Empresa: _____

Domicilio: _____

Tel: _____

Fax: _____

e'mail: _____

Producto objeto de investigación: _____

País de origen y procedencia: _____

Fracción arancelaria: _____

Descripción: _____

Período de investigación: _____

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

UNIDAD DE PRACTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES

**FORMULARIO OFICIAL PARA
SOLICITANTES DE INICIO DE
INVESTIGACIÓN POR
DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.**

Declaro bajo protesta de decir verdad que la empresa

importó la mercancía objeto de la investigación sobre discriminación de precios y que la información contenida en el formulario que a continuación se contesta es completa y correcta.

Declaro bajo protesta de decir verdad que la empresa

no ha realizado importaciones de la mercancía objeto de la investigación sobre discriminación de precios, motivo por el cual no se da respuesta al presente formulario.

Nombre del representante legal: _____

Firma: _____

Fecha: _____

TESIS CON
FALLA DE CENSA

C O N T E N I D O
FORMULARIO OFICIAL PARA SOLICITANTES
DE INVESTIGACIÓN
POR DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

Introducción
 Instrucciones Generales

Sección I.

Información General

- | | |
|-----------------|--|
| Sección I. A. | Producto sujeto a investigación |
| Sección I. B | Producto utilizado para la determinación del valor |
| | Normal. |
| Sección I. C. | Periodo investigado |
| Sección I. D. | Información del solicitante |
| Sección I D. 1 | Información del solicitante (Cámara) |
| Sección I. D. 2 | Información del solicitante (Empresa) |
| Sección I E | Otros productores nacionales |
| Sección I. F. | Información de usuarios, importadores y exportadores del producto objeto de la presente investigación. |
| Sección I. G. | Descripción de la práctica desleal.. |
| Sección I. H. | Inf. del representante legal del solicitante. |

Sección II. Discriminación de precios

- | | |
|--------------------|---|
| Sección II. A. | Precio de exportación |
| Sección II. B. | Valor normal |
| Sección II. V. (1) | Precios en el mercado interno |
| Sección II. B. | Precios de exportación a terceros países |
| Sección II. B. (3) | Valor reconstruido |
| Sección II. C. | Ajustes al precio de exportación y valor normal |
| Sección II. D. | Margen de discriminación de precios. |

Sección III. Información de daño

- | | |
|-----------------|---|
| Sección III. A. | Descripción de daño, amenaza de daño o retraso a la creación de una rama de la producción nacional. |
| Sección II.B. | Indicadores económicos y financieros de la empresa |
| Sección D. | Ventas |
| Sección III. E. | Proyectos de inversión |
| Sección III F. | Mercado Internacional |
| Sección III G | Amenaza de daño a una rama de la producción Nacional. |
| Sección III.H. | Retraso importante a la creación de una rama de la producción nacional. |
| Sección IV. | Otra información |

TIENE CON
 FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es la unidad administrativa encargada de llevar a cabo los procedimientos de investigación contra prácticas desleales de comercio internacional. Dichos procedimientos se encuentran regulados por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI ("Acuerdo Antidumping" o **AAD** y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (**ASMC**) ambos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; la Ley del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio de 1994; la Ley de Comercio Exterior (**LCE**) y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (**RLCE**).

De conformidad con el artículo 28 de la LCE, son prácticas desleales de comercio internacional: la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios y/o subvención, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional.

El artículo 2 del AAD considera que un producto es objeto de discriminación de precios, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país extranjero¹.

En pie de página 9 del artículo 3 del AAD indica que se entenderá por daño un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción².

En la investigación administrativa se deberá comprobar que existe una relación causal entre las importaciones objeto de discriminación de precios y el daño a la producción nacional.

Corresponde a la SECRETARÍA DE ECONOMÍA determinar la aplicación de cuotas compensatorias, las cuales podrán ser equivalentes a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.

La respuesta al presente formulario debe incluir toda la información requerida; asimismo se deben indicar claramente las fuentes de donde se obtuvo dicha información. El procedimiento de investigación

¹ El artículo 39 de la LCE, establece que la **discriminación de precios** (*dumping*) consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.

² El artículo 39 de la LCE define al **daño** como la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra la producción nacional, o el **obstáculo** al establecimiento de nuevas industrias. Asimismo, define a la **amenaza de daño** como el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.

está sujeto a los plazos que determina el marco jurídico aplicable, por lo que el incumplimiento en la presentación de la información aquí requerida y, en su caso, en el requerimiento de información complementaria, podrá concluir en desechar la solicitud de investigación o que la Secretaría proceda con la mejor información disponible durante el procedimiento.

Toda información que se proporcione a la Secretaría podrá ser objeto de verificación de conformidad con los artículos 6.6 del AAD y 83 de la LCE.

Las partes interesadas podrán presentar toda la información complementaria que consideren pertinente y que no haya sido requerida por la Secretaría.

La información que se envíe a la Secretaría deberá estar dirigida de la siguiente forma:

Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Insurgentes Sur 1940, Piso 11

Col. Florida, C.P. 01070, México, D. F.

Los teléfonos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales son:

Del exterior: (52/5) 2296152
55 229 61 53

Fax: 55 229 65 02

E-mail: Dgtjur@Secretaría de Economía.gob.mx

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INSTRUCCIONES GENERALES

1.1 De conformidad con los artículos 6.1 y 6.5 del AAD, 80 de la LCE y 148, 149, 150, 152, 153 del RLCE, la presentación de la información contenida en los documentos o en cualquier otro medio, debe ajustarse a los siguientes requisitos:

- A. Presente toda su documentación en dos versiones: PÚBLICA y CONFIDENCIAL. Éstas deben ser idénticas, con la salvedad de que en la versión pública se deben suprimir los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes. La información COMERCIAL RESERVADA a que hace referencia el artículo 150 del RLCE deberá formar parte de los anexos de la versión confidencial.
- B. Deben imprimirse las leyendas: "INFORMACIÓN PÚBLICA" "INFORMACIÓN RESERVADA", de acuerdo a la versión de que se trate, en color rojo, en la parte central de cada una de las hojas del texto que corresponda.
- C. Debe presentarse una justificación de por qué se le asigna el carácter de confidencial o comercial reservada a la información y un resumen público de dicha información.
- D. Las partes que presenten información clasificada como confidencial consisten en que ésta sea consultada por las demás partes interesadas en el procedimiento, siempre que reúnan los requisitos establecidos en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento.
- E. La respuesta a este formulario debe presentarse en original y tres copias, en hojas tamaño carta sin perforación, con un espacio de 3 centímetros entre el borde izquierdo de la hoja y el inicio del texto. Adicionalmente debe presentar su acuse de recibo.
- F. Deberá presentar a esta autoridad administrativa la versión pública de su solicitud, del formulario y de sus anexos, con el número de copias como importadores y exportadores que estén incluidos en su solicitud, con el propósito de que esta autoridad corra traslado de dicha información a las partes interesadas, en caso de que se inicie la investigación solicitada. Así mismo, deberá presentar una copia para el gobierno del país exportador.
- G. Asimismo, una vez publicado en el DOF el inicio de la investigación, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE deberá remitir a las demás partes interesadas la información y documentos probatorios de carácter público, presentados ante la autoridad administrativa durante el procedimiento de investigación.
- H. De conformidad con el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, deben presentarse en español los documentos e información requerida, así como cualquier otra que presente en el curso de la investigación. Los documentos presentados en idioma distinto al español sin su correspondiente traducción, no serán considerados en el procedimiento.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2 Asimismo, deberá presentar y/o manifestar lo siguiente:

- A. Original del acta constitutiva de la empresa o copia certificada de los documentos con los que se pruebe la existencia legal de la misma.
- B. Nombre del apoderado o de la persona que en lo sucesivo actuará en su nombre y representación ante esta unidad administrativa, mediante escritura pública o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas, ante esta misma autoridad o notario público, conforme al artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.
- C. Original de la escritura pública o copia certificada de la misma, con la que acredite el nombre y las facultades del mandante o poderdante de la empresa.
- D. Declarar si está vinculado con los exportadores extranjeros, importadores, o en su caso, con los productores nacionales.

1.3 No se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que solicitaron expresamente el inicio de la investigación representan menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar al investigado en los términos del artículo 40 de la LCE y el 60 del RLCE.

1.4 Si el producto investigando se clasifica en varios tipos ("códigos") de producto, la información debe presentarse por tipo ("código") de producto.

1.5 Responda de la manera más detallada posible y refiérase específicamente a la pregunta en cuestión. Todas las preguntas, sin excepción, deben ser contestadas. Utilice las leyendas "N/A y N/D para los casos de "No aplica" o "no Disponible", respectivamente, indicando las razones de su respuesta. Reporte cualquier comentario adicional que considere necesario en hojas separadas del formulario.

1.6 Utilice los formatos señalados para cada requerimiento de información. Especifique las unidades de medida relevantes, y en su caso, los factores de conversión que se hayan empleado.

1.7 Identifique cada fuente de información utilizada y conserve los papeles de trabajo, a fin de permitir la verificación de sus datos en una etapa posterior.

1.8 Las columnas de los anexos pueden marcarse como "N/A", siempre y cuando explique en cada caso las razones para usar esta leyenda.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.9 Todos los listados deben presentarse impresos y en medios magnéticos computarizados. Estos últimos deben cumplir con las siguientes especificaciones:

I) Opciones para el medio de envío (contenedor).

- Cartucho de cinta magnética de 4 mm. con archivos respaldos con el *software NOVABACK* para computadoras. Personales y redes *NOVELL*.
- Cartucho de cinta magnética de 4 mm. con archivos respaldados en el sistema operativo *UNIX* formato *TAR*.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *Windows 95* y la función habilitada de compresión de archivos
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *Windows 3.x*.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *DOS* en versión 6.x o anterior.
- Disco compacto para CD ROM.

II) Opciones para el formato de los archivos (contenido). En todos los casos deberá incluir el *layout* con la descripción del contenido de cada columna.

- Formato *DBF* (archivos de base de datos *Dbase*. *FoxPro* en cualquier versión, para computadora personal).
- Formato *XLS* (archivos de *Microsoft Excel* en la versión 7 o anterior, para computadora personal).
- Formato *TXT* (archivos *ASCII* planos).

SECCIÓN I, INFORMACIÓN GENERAL
SECCIÓN I. A. PRODUCTO SUJETO A INVESTIGACIÓN

1. Proporcione la información necesaria para identificar al producto de importación objeto de la presente investigación ³. (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

a) Nombre genérico del producto de importación objeto de la presente investigación:

b) Nombre o nombres comerciales y/o técnicos con los que se conoce al producto de importación objeto de la presente investigación:

c) Características del producto de importación objeto de la presente investigación (físicas, químicas u organolépticas, entre otras).

d) Normas técnicas que debe cumplir el producto de importación objeto de la presente investigación (tales como NOM, ASTM u otras).

e) Funciones y usos del producto de importación objeto de la presente investigación.

f) Insumos utilizados en la elaboración del producto de importación objeto de la presente investigación:

g) Describa el proceso de fabricación del producto de importación objeto de la presente investigación y anexe un esquema ilustrativo o diagrama de flujo del mismo.

h) Proporcione una lista de los modelos o tipos del producto de importación objeto de la presente investigación:

País	Modelos o tipos importados
***	***
***	***

³ Para mayor información vea: Art. 5.2, inciso ii), del AAD y Art. 75, Fracc VIII del RLCE.

i) Identifique cuáles son los principales tipos de producto importados. Justifique su selección.

j) Indique las fuentes de su información:

k) Si el producto de importación objeto de la presente investigación sirve como insumo para la fabricación de otras mercancías, mencione cuáles son éstas:

2. Proporcione la información necesaria para identificar al producto de fabricación nacional idéntico o similar al producto de importación objeto de la presente investigación⁴, el cual en lo sucesivo será conocido como **producto nacional**. (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

a) Nombre genérico del producto nacional:

b) Nombre o nombres comerciales y/o técnicos con los que se conoce al producto nacional:

c) Características del producto nacional (físicas, químicas u organolépticas, entre otras):

d) Normas técnicas que debe cumplir el producto nacional (tales como NOM, ASTM u otras).

e) Funciones y usos del producto nacional.

f) Insumos utilizados en la elaboración del producto nacional.

g) Describa el proceso de fabricación del producto nacional y anexe un esquema ilustrativo o diagrama de flujo del mismo.

⁴ Para mayor información vea: Art. 5.2 inciso ii), del AAD y Art 75, Fracc VIII del RLCE.

h) Proporcione una lista de los modelos o tipos del producto nacional:

Modelos o tipos de fabricación nacional

i) Indique las fuentes de su información.

j) Si el producto nacional sirve como insumo para la fabricación de otras mercancías, mencione cuáles son éstas:

3. Indique aquellos países de origen y de procedencia desde los cuales se exporta el producto objeto de la presente investigación de condiciones de *dumping* ⁵

Países de origen	Países de Procedencia

4. En caso de que en su respuesta a la pregunta <3> haya incluido a más de un país de origen, proporcione información que permita evaluar si los productos originarios de estos compitieron entre sí y con el producto nacional ⁶:

a) ¿Fueron adquiridos por los mismos clientes?

b) ¿Llegaron a los mismos mercados geográficos?

c) ¿Fueron utilizados en los mismos procesos industriales?

d) ¿Abastecieron al mismo tipo de consumidores?

⁵ Para mayor información vea: Art. 5.2 inciso ii), del AAD y Art. 75, Fracc. x RLCE.

⁶ Para mayor información vea: Art. 3.3 del AAD, Art. 43 de la LCE y Art. 67 del RLCE.

e) Incluya los comentarios adicionales que considere pertinentes:

5. Describa las semejanzas y diferencias en características y composición que existen entre el producto nacional y el producto de importación objeto de la presente investigación procedente de cada uno de los países listados en la pregunta <3>⁷

6.- Indique el código y descripción de las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley y del Impuesto General de Importación (TIGI), a través de las cuales ingresa el producto de importación objeto de la presente investigación:

Código de la fracción (TIGI)	Descripción arancelaria (TIGI)
...	...
...	...

7. Para el producto de importación objeto de la presente investigación indique lo siguiente:⁸

a) Las unidades de volumen utilizadas en las operaciones comerciales normales:

b) Las unidades de volumen utilizadas en la TIGI:

c) Si la unidad de volumen utilizada en las operaciones comerciales normales es diferente a la utilizada en la fracción arancelaria correspondiente, indique el factor de conversión:

⁷ Para mayor información ver: Art. 22.6 del AAD y Art. 37 del RLCE.

⁸ Para mayor información vea: Art. 5.2, incisos ii), del AAD y Art. 75, Fracc. VIII del RLCE.

8. En caso de que las fracciones arancelarias señaladas incluyan otros productos además del producto de importación objeto de la presente investigación, indique cuáles son estos, y proporciones pruebas de su aseveración:

a) Indique la proporción promedio que según sus estimaciones le corresponde al producto de importación objeto de la presente investigación en estas fracciones, y proporciones pruebas de su aseveración:

b) Explique la metodología y los cálculos utilizados en su estimación:

9. Mencione los productos que sean sustitutos tanto del producto de importación objeto de la presente investigación como el producto nacional:

SECCIÓN I. B PRODUCTO UTILIZADO PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR NORMAL

10. Proporciones la información necesaria para identificar al producto utilizado para la determinación del valor normal idéntico o similar al producto de importación objeto de la presente investigación, el cual en lo sucesivo será conocido como **producto utilizado para la determinación del valor normal**. (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

a) Nombre genérico del producto utilizado para la determinación del valor normal:

b) Nombre o nombres comerciales y/o técnicos con los que se conoce al producto utilizado para la determinación del valor normal:

c) Características del producto utilizado para la determinación del valor normal (físicas, químicas u organolépticas, entre otras):

d) Normas técnicas que debe cumplir el producto utilizado para la determinación del valor normal:

e) Funciones y usos del producto utilizado para la determinación del valor normal:

f) Insumos utilizados en la elaboración del producto utilizado para la determinación del valor normal:

g) Describa el proceso de fabricación del producto utilizado para la determinación del valor normal y anexe un esquema ilustrativo o diagrama de flujo del mismo.

h) Indique las fuentes de su información:

SECCIÓN I. C. PERÍODO INVESTIGADO

11. Señale el período que se considerará para probar la existencia del *dumping* y del daño a la rama de la industria nacional, el cual deberá ser lo más cercano posible a la fecha de presentación de la solicitud y al menos de seis meses:

Inicio del periodo

Fin del periodo

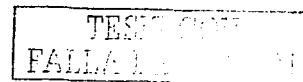
Mes

Mes

...

...

a) El período así definido se denominará en lo sucesivo **Período Investigado**; asimismo, a los tres años anteriores, incluyendo al periodo investigado, se le denominará **Período Analizado**.



SECCIÓN I. D. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE⁹

12. El solicitante es: _____
del producto nacional: _____

a) Cámara o asociación,
representante de fabricantes
del producto nacional (Sc):

- Omita contestar las siguientes secciones:
- I.D.(2), III.C., III.D.,
- III.E. y III.G.

b) Fabricante del producto
nacional (Se):

- Pase a la sección I.D.(2), sin contestar la I.D.(1).

¹⁰SECCIÓN I. D. (1) INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE (CÁMARA)

13. Proporcione la siguiente información de la cámara:

Razón social:

Domicilio:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

Actividad o giro principal de sus agremiados:

⁹ Para mayor información vea: Art. 76 del RLCE.

¹⁰ Para mayor información vea: Art. 5.2 del AAD y Art. 75, Fracc. II, III y VI, del RLCE.

TESIS CON
FALLA DE CANCELACIÓN

SECCIÓN I. D. (2) INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE (EMPRESA)

14. Proporcione la siguiente información de su empresa:

Razón social:

RFC:

Domicilio:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

Actividad o giro principal:

Cámaras o asociaciones industriales a las que está afiliada:

15. Proporcione el nombre y ubicación de las plantas productoras; además, indique en cuáles fabrica el producto nacional y, en caso, qué otros productos fabrica en ellas.

Nombre de la Planta: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____

¿Fabrica el producto nacional? _____

¿Qué otros productos fabrica? _____

16. Explique la estructura corporativa de su empresa (matriz, subsidiarias y/o empresas relacionadas de alguna otra forma) y proporcione, en un documento aparte, un esquema ilustrativo (Incluya las razones sociales y RFC de cada uno).

17. Indique si la empresa solicitante y/o alguna de las empresas mencionadas en la respuesta a la pregunta <16> compraron el producto de importación objeto de la presente investigación durante el periodo investigado:

a) La solicitante: Conteste los incisos i) iii) y iv)
b) Alguna empresa Conteste los incisos i) , ii) iii)
relacionada: iv)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

i) En su caso, explique por qué a pesar de ser fabricante compró el producto de importación objeto de la presente investigación (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

ii) En su caso, ¿cuáles fueron las empresas afiliadas que compraron el producto de importación objeto de la presente investigación? (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

iii) Proporcione la información referente a las importaciones del producto objeto de la presente investigación que realizó su empresa durante el periodo investigado:¹¹

Importaciones realizadas durante el periodo investigado:
De (mes/año a mes/año)

Países Volumen Precio de adquisición

iv) En su caso, justifique por qué considera que las importaciones que realizó no fueron la causa de la distorsión de precios o del daño alegado.

SECCIÓN I. E. OTROS PRODUCTORES NACIONALES

18. Indique si existen otros fabricantes nacionales del producto objeto de la presente investigación:¹² SI _____ NO _____

En caso afirmativo, en el siguiente formato:

a) proporcione los nombres, domicilios y teléfonos de dichos productores nacionales. _____

Recuerde que la opción que elija para cada uno de los demás productores nacionales deberá estar acompañada por las pruebas que sustenten la posición de apoyo o la oposición de la solicitud.

¹¹ El cual fue señalado en la respuesta a la pregunta 11.

¹² Para mayor información vea: Art. 63, segundo párrafo, del RLCE.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

b) indique la participación porcentual aproximada en la producción nacional¹³ de cada uno y señale las fuentes de dicha estimación, y

c) señale si apoyan, se oponen o son indiferentes a la solicitud.

Empresa _____

Domicilio _____

Teléfono _____

Participación (%) Apoyo/Oposición Indiferencia aproximada en la producción nacional.

d) Indique las fuentes de su estimación: _____

SECCIÓN I. F. INFORMACIÓN DE USUARIOS, IMPORTADORES Y EXPORTADORES DEL PRODUCTO OBJETO DE LA PRESENTE INVESTIGACION

19. Indique cuáles son las principales ramas o sectores industriales que utilizan el producto nacional, y cuál es la participación porcentual aproximada de éstas en el total de las compras del producto nacional:

Rama sector
Industrial

Porcentaje aproximado de compras
Nacionales

20. Proporcione la razón social, domicilio, teléfono, fax y giro comercial de los principales **importadores** del producto objeto de la presente investigación¹⁴

Razón Social:

Domicilio:

Ciudad:

Teléfono:

Fax email:

Giro Comercial: _____

¹³ Para mayor información vea: Art. 4.1 y 5.4, del AAD, Art. 50 de la LCE y Art. 60 del RLCE.

¹⁴ Para mayor información vea: Art. 5.2, inciso ii), del AAD y Art. 75, Frac. IX del RLCE. En este caso, indique si el *Importador* es: Comercializador, (trader), Distribuidor, Procesador del producto (consumidor industrial) o una combinación de varias de estas categorías.

21. Proporcione la razón social, domicilio, ubicación, teléfono, fax y giro comercial de los principales **exportadores** del producto objeto de la presente investigación:¹⁵

Razón Social:

Domicilio:

Ciudad:

Teléfono:

Fax e mail:

Giro Comercial: _____

SECCION I. G. DESCRIPCION DE LA PRACTICA DESLEAL

22. Describa con amplitud en qué forma identificó la existencia del *dumping* y cómo afecta esta práctica a su empresa o al mercado nacional¹⁶. Anexe hojas adicionales.

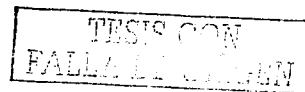
SECCIÓN I. H. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL SOLICITANTE

23. Proporcione la siguiente información de su representante legal:

Nombre:
Domicilio:
Teléfono:
Fax:
E- mail:
Identificación:

¹⁵ Para mayor información vea: Art. 5.2, inciso ii), del AAD y Art. 75, Frac.. IX del RLCE. En este caso indique si el *Exportador* es: Fabricante o sólo Comercializador del producto.

¹⁶ Para mayor información vea: Art. 75, Frac.. XI del RLCE.



SECCIÓN II. DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

SECCIÓN II. A. PRECIO DE EXPORTACIÓN

24. Proporcione referencias del precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos para cada tipo de producto considerado en su solicitud. Conforme a lo establecido en los artículos 6.10 del AAD y 41 del RLCE, si el número de tipos de producto es excepcionalmente grande, puede seleccionar una muestra representativa de los mismos. Esta muestra se debe seleccionar con base en criterios estadísticamente válidos, preferentemente en términos del volumen de las exportaciones del país citado en su solicitud. Indique claramente la metodología, las fuentes consultadas y los cálculos empleados para la determinación de la muestra.

25. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, tales referencias deben ser netas de descuentos, bonificaciones y reembolsos. Indique la fuente de información, fecha y tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América de cada una de la referencias empleadas. Use el formato del ANEXO 1 y proporcione en medios escritos y magnéticos todas las pruebas que avalen la información incluida en este punto.

SECCIÓN II. B. VALOR NORMAL

26. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.2 del AAD y 31 de la LCE, se define como valor normal, en orden sucesivo:

- i. el precio comparable de una mercancía idéntica o similar a la que se exporta a los Estados Unidos Mexicanos, que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales;
- ii. el precio de exportación de la mercancía idéntica o similar a la que se exporta a los Estados Unidos Mexicanos, exportada a un tercer mercado distinto del mexicano en el curso de operaciones comerciales normales; o
- iii. el valor reconstruido en el país de origen, de la mercancía idéntica o similar a la que se exporta a los Estados Unidos Mexicanos, definido como la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales.

27. De acuerdo con los artículos 2.4.2 del AAD y 39 del RLCE, cuando el bien al que hace referencia en su solicitud se clasifique en diferentes

TESIS CON
FALLA DE CLASIFICACION

tipos, modelos o variedades, debe estimar un margen de discriminación de precios para cada uno de los tipos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

SECCIÓN II. V.(1) PRECIOS EN EL MERCADO INTERNO

28. Para cada uno de los tipos de producto especificados en la SECCIÓN II.A "Precio de Exportación", proporcione referencias del precio de venta efectivamente pagado por las mercancías idénticas o similares a las exportadas a los Estados Unidos Mexicanos que se destinaron al mercado interno del país de origen durante el periodo de investigación. Indique fuente, fecha y tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América de cada una de las referencias empleadas. Utilice el formato del ANEXO 2.A y proporcione la documentación que avale la información incluida en este punto.

29. De acuerdo a lo establecido en el artículo 51 del RLCE, los precios de las ventas internas deben ser netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

30. Justifique que las ventas al mercado interno son representativas y constituyen operaciones comerciales normales en el país de origen, conforme a lo previsto en los artículos 2.2 del AAD y 31 de la LCE.

31. Las referencias de precios deben obtenerse preferentemente de un estudio de mercado elaborado por una empresa de consultoría especializada o de publicaciones con reconocimiento internacional y corresponder al periodo de investigación.

32. Si las ventas en el mercado interno del país de origen no constituyen operaciones comerciales normales, deberá hacer una comparación entre los precios de dichas transacciones y el costo de producción de los tipos de producto objeto de su solicitud que justifique la no aplicabilidad de dichos precios para calcular el valor normal. Utilice el formato del ANEXO 2.A1. Reporte las fuentes de información utilizadas para calcular el costo de producción y las fechas de las mismas. Describa el método de cálculo aplicado.

SECCIÓN II. B.(2) PRECIOS DE EXPORTACIÓN A TERCEROS PAISES

33. Cuando el precio en el mercado interno del país de origen no pueda ser utilizado para el cálculo del valor normal porque las ventas internas no existan, no sean representativas o no constituyan operaciones comerciales normales, proporcione, para cada uno de los tipos de producto

especificados en la SECCIÓN II.A "Precio de Exportación", referencias de precios de exportación a un tercer país distinto de los Estados Unidos Mexicanos. Indique fuentes, fecha y tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos Mexicanos de cada una de las referencias empleadas. Utilice el formato del ANEXO 2.B. y proporcione la documentación que avale la información incluida en este punto.

34. Con fundamento en lo establecido en el artículo 51 del RLCE, las referencias del precio de exportación a un tercer país deberán ser netas de descuentos, bonificaciones y reembolsos.

35. Justifique que las ventas de exportación a un tercer país son representativas y que constituyen operaciones comerciales normales según lo previsto en los artículos 2.2 del AAD y 31 de la LCE.

36. Las referencias de precios de exportación a un tercer país deben obtenerse preferentemente de un estudio de mercado elaborado por una empresa de consultoría especializada o de publicaciones con reconocimiento internacional y corresponder al periodo de investigación.

37. Si las ventas de exportación a un tercer país no constituyen operaciones comerciales normales, debe hacer una comparación entre los precios de dichas transacciones y el costo de producción en el país de origen de los tipos de producto objeto de su solicitud que justifique la no aplicabilidad de tales precios para calcular el valor normal. Utilice el formato del ANEXO 2.B1. Por separado reporte las fuentes de información utilizadas para calcular el costo de producción y las fechas de las mismas y describa el método de cálculo utilizado.

SECCIÓN II. B. (3) VALOR RECONSTRUIDO

38. Cuando los precios internos y los precios de exportación a un tercer mercado distinto del mexicano no puedan ser utilizados como base de cálculo del valor normal porque dichas ventas no existan, no sean representativas o no constituyan operaciones comerciales normales, proporcione el valor reconstruido en el país de origen para cada uno de los tipos de producto especificados en la SECCIÓN II.A "Precio de Exportación".

39. De acuerdo con los artículos 2.2 del AAD, 31 de la LCE y 46 del RLCE, el valor reconstruido se define como la suma de los costos de producción, los gastos generales (gastos de administración y ventas, gastos financieros, etc.) y un monto razonable de utilidad. Calcule el valor reconstruido de conformidad con las disposiciones de los artículos 44, 45, 46 y 47 del RLCE. Use el formato del ANEXO 2.C y proporcione

la documentación que sustenta la determinación de cada uno de los elementos del valor reconstruido.

40. Reporte el valor reconstruido en las unidades de medida y moneda originales, así como en las unidades relevantes del sistema métrico decimal y en dólares de los Estados Unidos de América.

41. Las referencias de costos de producción gastos y utilidad empleados para calcular el valor reconstruido se deben obtener preferentemente de un estudio de costos elaborado por una empresa de consultoría especializada o de publicaciones con reconocimiento internacional y corresponder al período de investigación.

SECCIÓN II. C. AJUSTES AL PRECIO DE EXPORTACIÓN Y AL VALOR NORMAL

42. Con el propósito de comparar el precio de exportación y el valor normal al mismo nivel, normalmente ex fábrica, las diferencias existentes entre ambos precios deben neutralizarse, de conformidad con los artículos 2.4 del AAD, 36 de la LCE y 52, 53, 54, 55, 56, 57 y 58 del RLCE. En particular, se considerarán ajustes por términos y condiciones de venta, diferencias en cantidades, diferencias físicas, diferencias en cargas impositivas y en niveles comerciales.

43. Los ajustes por diferencias en términos y condiciones de venta son aplicables tanto al precio de exportación como al valor normal. Por su parte, los ajustes por diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas son aplicables exclusivamente sobre el valor normal. Cualquier ajuste solicitado deberá ser acompañado de los medios de prueba que justifiquen su consideración.

44. Los ajustes al precio de exportación y al valor normal deben aplicarse a cada transacción y a la referencias de precios, respectivamente. Utilice el formato del ANEXO 1 para los ajustes al precio de exportación y los ANEXOS 2.A ó 2.B en el caso del valor normal. Por separado, describa detalladamente el método empleado para el cálculo de cada ajuste especificando las unidades de medida y factores de conversión utilizados. Indique las fuentes de información de donde se obtuvo el ajuste y fechas de las mismas.

45. Cuando los montos de ajuste se obtengan por algún método de prorrateo, explique exhaustivamente el método empleado. Identifique todas las fuentes contables aplicables.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SECCIÓN II. D. MARGEN DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

46 Y 47. De conformidad con el artículo 38 y 39 del RLCE, debe estimarse el margen de discriminación de precios para cada uno de los tipos de producto considerados en su solicitud. Utilice el formato del ANEXO 3.

48. Si ha utilizado dos o más referencias para determinar el valor normal y/o el precio de exportación de un mismo tipo de producto, reporte en el ANEXO 3 exclusivamente los valores promedio ajustados, en dólares de los Estados Unidos de América y en la unidad de medida relevante de cada uno de ellos. En su caso, incluya una descripción detallada del método de ponderación utilizado para calcular dichos valores promedio.

SECCIÓN III. INFORMACIÓN DE DAÑO

SECCIÓN III. A. DESCRIPCIÓN DE DAÑO, AMENAZA DE DAÑO O RETRASO A LA CREACIÓN DE UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

49. Indique cuál es la figura específica que toma el daño a la rama de la industria fabricante del producto nacional¹⁷:

Daño:

Amenaza de daño:

Retraso importante a la creación de una rama de la producción nacional.

Conteste las secciones IIIB, IIIC, IIID, IEE, IIIF y IIIG.

Conteste las secciones IIIB, IIIC, IIID, IEE, IIIF y IIIG

Conteste las secciones HI.

50. Describa detalladamente los hechos que permitan apreciar la existencia de daño, amenaza de daño o retraso importante, así como la forma en que éste fue causado por las importaciones y mencione las pruebas que fundamentan su solicitud¹⁸: (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

¹⁷ Una solicitud de investigación puede ser presentada por daño importante, por amenaza de daño importante, por daño y amenaza de daño importante simultáneamente, o por retraso a la creación de una rama de la producción nacional. Por lo tanto, si selecciona la tercera opción, no podrá seleccionar ninguna de las dos anteriores.

¹⁸ Para mayor información vea: Para el caso de daño: Art. 41 de la LCE; para el caso de amenaza de daño: Art.42 de la LCE; además, para ambos casos se contemplan los siguientes artículos: Art. 3 del AAD y Art. 75, Fracs. XI y XIV del RLCE.

51. Explique ampliamente el efecto real o potencial de los precios del producto de importación objeto de la presente investigación sobre los precios del producto nacional durante los últimos tres años, incluyendo al periodo investigado¹⁹:

SECCIÓN III. B. INDICADORES DE LA INDUSTRIA NACIONAL²⁰

52. Describa las **características del mercado nacional** del producto objeto de la presente investigación y los cambios registrados en el periodo analizado. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

a) Comente cuál ha sido la tendencia de la participación de mercado de las empresas listadas en la respuesta a la pregunta <18> en el periodo analizado:

b) Explique si existe algún patrón de ventas de temporada y/o algún tipo de ciclo económico en la rama de la producción nacional:

53. Presente información sobre los indicadores de la rama de la producción nacional en el periodo analizado: producción, ventas al mercado interno, exportaciones, importaciones, consumo nacional aparente, inventarios, empleo y precios promedio del producto objeto de la presente investigación en el mercado nacional. Utilice el formato del anexo 4.

SECCIÓN III. C. INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA²¹

54. Proporcione la información referente a los principales indicadores económicos y financieros de la empresa en relación al producto objeto de la presente investigación: producción, ventas al mercado interno, ventas al mercado externo, ventas totales, autoconsumo, inventarios, empleo y precios. Utilice los formatos de los anexos 5.A y 5.B.

¹⁹ Para mayor información vea: Art. 3.2 del AAD.

²⁰ Para mayor información vea: Art. 65 del RLCE.

²¹ Para mayor información vea: Art. 65 del RLCE.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

55. Proporcione información sobre el estado de costos de producción, ventas y utilidades en que incurre la empresa al elaborar el producto objeto de la presente investigación²². Utilice el formato del anexo 6.²³

56. Proporcione copias de los Estados Financieros dictaminados (Balance General, Estado de Resultado y Estado de Cambios en la Situación Financiera) de los últimos tres años, incluyendo sus notas explicativas.

57. Proporcione información en relación con la capacidad instalada nacional y de la empresa solicitante para los últimos tres años, incluyendo el periodo investigado²⁴: Utilice el formato del anexo 7.

a) En caso de que se hayan realizado cambios en la capacidad instalada, indique en qué mes y año se llevaron a cabo:

b) Explique la metodología que empleó para calcular la capacidad instalada. (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

SECCIÓN III. D. VENTAS²⁵

58. Indique cuál fue la **política de ventas** seguida por su empresa durante el período analizado, en relación a los siguientes rubros: (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

a) Política de descuentos y/o bonificación

b) Condiciones de pago

²² Para mayor información vea: Art. 64, Frac. III del RLCE.

²³ Al llenar la información del anexo 6, recuerde que, de acuerdo con el artículo 3.6 del AAD, "El efecto de las importaciones objeto de *dumping* se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de *dumping* se evaluarán examinando la producción los efectos de las importaciones objeto de *dumping* se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

²⁴ Para mayor información vea: Art. 64, Frac. III del RLCE.

²⁵ Para mayor información vea: Art. 64, Frac. III del RLCE. Indique si sus clientes fueron Distribuidores, Centros de Servicio, Consumidores Finales o Consumidores Industriales, en este último caso indique a que rama de la industria nacional pertenecen.

- c) Plazos de entrega
d) Canales de distribución y/o comercialización empleados:
e) En caso de que sus políticas de ventas hayan sufrido cambios durante el periodo analizado, explique las razones de dichos cambios:
-

59. Explique si sus ventas de producto nacional han mostrado algún patrón de concentración en el periodo analizado, (por ejemplo, por tipo y tamaño de clientela, por área geográfica, por industria consumidora). (De ser necesario, anexe hojas adicionales)

60. Señale cuáles fueron sus principales clientes nacionales en el periodo analizado (ordénelos en forma decreciente):

Empresa
Dirección
RFC
Teléfono
Fax e mail
Giro Comercial.²⁶

61. Indique cuáles fueron sus clientes nacionales que, durante el periodo investigado, redujeron sus compras en comparación con el periodo similar del año anterior.

Empresa
Dirección
RFC
Teléfono Fax e mail
Giro Comercial²⁷
Porcentaje de reducción de compras:

SECCIÓN III. E. PROYECTOS DE INVERSIÓN

62. Las prácticas de **discriminación de precios**, ¿están afectando el desarrollo de **inversiones relacionadas** con el producto objeto de la presente investigación? SI NO

²⁶ Ibidem.

²⁷ Para mayor información vea: Para el caso de daño: Art. 41, Frac. III de la LCE y Art. 64, Frac. III del RLCE. Para el caso de amenaza de daño: Art. 42, Frac. V de la LCE y Art. 68, Frac. V del RLCE.

a) En caso de que su respuesta sea afirmativa, describa la naturaleza del proyecto²⁸

b) Describa la forma en que la *discriminación de precios* está afectando al proyecto de inversión^{29,30} (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

SECCIÓN III. F. MERCADO INTERNACIONAL

63. Describa las características del **mercado internacional** del producto objeto de la presente investigación, y los cambios sufridos en los últimos tres años, incluyendo el periodo investigado. (De ser necesario, anexe hojas adicionales)

a) Haga mención de los principales países productores, consumidores, exportadores, importadores, principales flujos comerciales, ciclos económicos a que está sujeto el mercado internacional y otros elementos que considere de importancia para la investigación.

b) Indique las fuentes en las que se basó para contestar una pregunta.

SECCIÓN III. G. AMENAZA DE DAÑO A UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL³¹

64. Proporcione la información sobre la industria del país exportador que permita apreciar la existencia de capacidad libremente disponible para exportar a México el producto objeto de la presente investigación:

²⁸ Para mayor información vea: Art. 75, Frac. XIV del RLCE.

²⁹ De ser posible, apoye su argumentación comparando el proyecto en un escenario con *discriminación de precios versus* un escenario sin *discriminación de precios*.

³⁰ Para mayor información vea: Art. 75, Frac. XIV del RLCE.

³¹ Para mayor información vea: Art. 3.1 y 3.7 del AAD, Art. 42 de la LCE y Art. 68 del RLCE.

RUBRO	Año b-2	Año b-1	Periodo investigado: Año b
Capacidad instalada			
Producción			
Inventarios			
Exportaciones Totales:			
A México:			
A otros países:			

a) Indique las fuentes de su información:

65. Indique las razones que lo hacen suponer que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones, tomando en cuenta la existencia de otros mercados (señale en torno a ventas, inventarios y capacidad libremente disponible del exportador). (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

SECCIÓN III. H. RETRASO IMPORTANTE A LA CREACIÓN DE UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL³²

66. Describa la naturaleza del proyecto de inversión que se está realizando para crear la rama de la industria nacional de que se trate. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

a) Anexe el proyecto de inversión a que hace referencia con toda la información que lo soporte.

³² Para mayor información vea: Art. 3, pie de página 9, del AAD y Art. 39 de la LCE.

67. Presente en un documento aparte una tabla en donde se detallen los siguientes puntos:

a) Los flujos de ingresos y egresos anuales del proyecto en cuestión utilizando la técnica de Valor Presente Neto. Señale cuál fue la tasa de descuento utilizada y su monto.

b) Señale la Tasa *Interna de Retorno* del proyecto.

b) Indique en qué tiempo calcula que se recuperará la inversión correspondiente.

68. Indique las fuentes o mecanismos de financiamiento que serán utilizados para desarrollar el proyecto de inversión: (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

69. Describa el estado de desarrollo en que se encuentra el proyecto de inversión actualmente: (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

70. Responda las siguientes preguntas relacionadas con el desarrollo del proyecto de inversión:

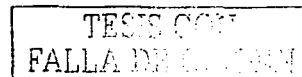
a) ¿Ya se construyó o se está construyendo una fábrica para la elaboración del producto objeto de la presente investigación? SI _____ NO _____

b) ¿Ya solicitó maquinaria o equipo para la elaboración del producto objeto de la presente investigación? SI _____ NO _____

c) ¿Ya adquirió maquinaria o equipo para la elaboración del producto objeto de la presente investigación? SI _____ NO _____

d) ¿El consejo de accionista de la empresa aprobó el proyecto? Sí _____ NO _____

71. Describa la forma en que la *discriminación de precios* está afectando al proyecto de inversión. Apoye su argumentación comparando el proyecto en un escenario con *discriminación de precios versus* un escenario sin *discriminación de precios*. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).



SECCIÓN IV. OTRA INFORMACIÓN

72. Proporcione cualquier otra información que considere necesario que la Secretaría tome en cuenta para la correcta evaluación de su solicitud, así como sus fuentes; además, indique cuál es la relación de esta información con la investigación:

Declaro bajo protesta de decir verdad que la información contenida en este formulario es completa y correcta.

Nombre:
Firma:
Puesto:
Fecha:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

175

FORMULARIO OFICIAL NÚMERO DOS

TESIS CON
FALLA DE REQUISITOS

**UNIDAD DE PRÁCTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES**

**FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS
EXPORTADORAS INVESTIGADAS POR
DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.**

ECONOMÍA DE MERCADO

**ESTE FORMULARIO, ASÍ COMO TODAS LAS
PROMOCIONES, DEBERÁN SER ENTREGADAS EN
ORIGINAL Y TRES COPIAS, MÁS ACUSE DE RECIBO.**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS
EXPORTADORAS INVESTIGADAS POR
DISCRIMINACION DE PRECIOS**

Empresa: _____

Domicilio: _____

Tel. fax: _____

Producto objeto de investigación: _____

País de origen y procedencia: _____

Fracción arancelaria: _____

Descripción: _____

Período de investigación: _____

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

UNIDAD DE PRACTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES

**FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS
EXPORTADORAS INVESTIGADAS
POR DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS**

Declaro bajo protesta de decir verdad que la empresa

importó la mercancía objeto de la investigación sobre discriminación de precios y que la información contenida en el formulario que a continuación se contesta es completa y correcta.

Declaro bajo protesta de decir verdad que la empresa

no ha realizado importaciones de la mercancía objeto de la investigación sobre discriminación de precios, motivo por el cual no se da respuesta al presente formulario.

Nombre del representante legal: _____

Firma: _____

Fecha: _____

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONTENIDO**FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS
EXPORTADORAS INVESTIGADAS
POR DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS**

Introducción

Apartado A

Apartado B

Instrucciones generales

Información general

B. 1 Estructura corporativa

B. 2 Producto

B. 3 Compras

B. 4 Aspectos competitivos

B. 5 Ventas de los productos importados

D. 2 Empresa exportadora

Diagrama 1

Guía para la utilización de estos formatos

Anexo 1 Cuadro de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos

Anexo 1 Cuadro 2 De ventas totales en el mercado interno

Anexo 1 Cuadro 3 Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos

Tabla de Valor de dólares

Anexo 2 A Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

Anexo 3 A Valor normal de Precios en el mercado interno del país de origen o ventas de exportación a terceros países

Anexo 3 A Compras a proveedores extranjeros

Anexo 3 A 1 Compras a proveedores extranjeros

Anexo 3 B Compras a proveedores nacionales

Anexo 3 B Ajuste a los precios en el mercado interno del país de origen a los precios de exportación a terceros mercados

Anexo 3 B 1 Compras a proveedores nacionales

Anexo 4 A Valor normal: Valor reconstruido

Anexo 2 B 1 Operaciones de exportación de su proveedor relacionado. Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INTRODUCCION

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es la unidad administrativa encargada de llevar a cabo los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda. Dichos procedimientos se encuentran regulados por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI ("Acuerdo *Antidumping*" o AAD) el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) y el Acuerdo sobre Salvaguardas (AS), todos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; la Ley de Comercio Exterior (LCE) y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

Su empresa ha sido mencionada en una solicitud de investigación por discriminación de precios presentada por productores mexicanos. Dado que dicha solicitud cumple con los requisitos legalmente establecidos, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (la Secretaría) ha iniciado un procedimiento administrativo de investigación por discriminación de precios. Anexo a este formulario, encontrará una copia de publicación, en el Diario Oficial de la Federación, de la resolución administrativa por la cual se declara el inicio de dicho procedimiento.

La discriminación de precios o *dumping* ocurre cuando un producto se exporta a un precio inferior a su valor normal. El *dumping* se convierte en una práctica desleal de comercio internacional cuando causa daño o amenaza de daño a la producción nacional, en este caso, la práctica desleal se corrige con la imposición de sobre tasas arancelarias conocidas como cuotas compensatorias.

La respuesta al presente formulario debe incluir toda la información requerida. El procedimiento de investigación está sujeto a los plazos que determina el marco jurídico aplicable, por lo que el incumplimiento en la presentación de la información podrá determinar que la Secretaría emplee la mejor información disponible, conforme a los dispuesto en los artículos 6.8 del AAD y 54 de la LCE.

Toda la información que proporcione a la Secretaría podrá ser objeto de verificación, de conformidad con los artículos 6.7 del AAD y 83 de la LCE.

Adicionalmente, las empresas importadoras pueden presentar información no solicitada que consideren pertinente. Aún cuando este formulario no se refiere a la relación causal entre el *dumping* y el daño o la amenaza de daño a la producción nacional, las empresas importadoras pueden anexar escritos sobre este tema en su respuesta. Este formulario y toda la información adicional que envíe a la Secretaría deberá estar dirigida de la siguiente forma:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales,
Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio
Exterior.

Secretaría de Economía,

Insurgente Sur 1940, piso 11

Col. Florida C.P. 01070, México, D.F.

Los teléfonos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales son:

(915) 229 61 52
229 61 53
229 65 02
dgtjurl@secofi.gob.mx

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

APARTADO A. INSTRUCCIONES GENERALES

1.1 De conformidad con los artículos 6.1 y 6.5 del AAD, 80 de la LCE y 148, 149, 150, 152, 153 y 158 del RLCE, la presentación de la información contenida en los documentos o en cualquier otro medio, debe ajustarse a los siguientes requisitos:

- A. Presente toda su documentación en dos versiones: pública y confidencial. Estas deben ser idénticas, con la salvedad de que en la versión pública se deben suprimir los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes. La información comercial reservada a que hace referencia el artículo 150 del Reglamento deberá formar parte de los anexos de la versión confidencial.
- B. Deben imprimirse las leyendas: "INFORMACION PUBLICA", "INFORMACION CONFIDENCIAL" o "INFORMACION COMERCIAL RESERVADA", de acuerdo a la versión de que se trate, en color rojo, en la parte central de cada una de las hojas del texto que corresponda.
- C. Debe presentarse una justificación de4 por qué se le asigna el carácter de confidencial o comercial reservada a la información y un resumen público de dicha información.
- D. Las partes que presenten información clasificada como confidencial consienten en que ésta sea consultada por las demás partes interesadas en el procedimiento, siempre que reúnan los requisitos establecidos en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento.
- E. La respuesta a este formulario debe presentarse en original y cuatro copias, en hojas tamaño carta sin perforación, con un espacio de 3 centímetros entre el borde izquierdo de la hoja y el inicio del texto.
- F. La información y documentos probatorios de carácter público, presentados ante la autoridad administrativa, deben remitirse a las demás partes interesadas, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.
- G. De conformidad con el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, deben presentarse en español los documentos e información requerida, así como cual-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

quier otra que presente en el curso de la investigación. Los documentos presentados en idioma distinto al español, sin su correspondiente traducción, no serán considerados en el procedimiento.

1.2 Asimismo, deberá presentar y/o manifestar lo siguiente:

- A. Original del acta constitutiva de la empresa o copia certificada de los documentos con los que se pruebe la existencia legal de la misma.
- B. Nombre del apoderado o de la persona que en lo sucesivo actuará en su nombre y representación ante esta unidad administrativa, mediante escritura pública o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas, ante esta misma autoridad o notario público, conforme al artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.
- C. Original de la escritura pública o copia certificada de la misma, con la que acredite el nombre y las facultades del mandante o poderdante de la empresa.

1.3 Responda de la manera más detallada posible y refiérase específicamente a la pregunta en cuestión. Todas las preguntas, sin excepción, deben ser contestadas. Utilice las leyendas "N/A" y "N/D" para los casos de "No Aplica" o "No Disponible", respectivamente, indicando las razones de su respuesta.

1.4 Utilice los formatos señalados para cada requerimiento de información. Especifique las unidades de medida relevantes y, en su caso, los factores de conversión que se hayan empleado.

1.5 Identifique cada fuente de información y conserve los papeles de trabajo, a fin de permitir la verificación de sus datos en una etapa posterior.

1.6 De conformidad con el artículo 39 del RLCE, si el producto sujeto a investigación se clasifica en varios códigos de producto, la información debe presentarse por código de producto.

1.7 Las columnas de los anexos pueden marcarse como "N/A", siempre y cuando explique en cada caso las razones para usar esta leyenda.

1.8 Presente los estados financieros auditados de los dos últimos ejercicios fiscales, así como los estados financieros anuales y trimestrales

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

que correspondan al periodo de investigación, aún cuando no estén auditados.

1.9 Anexe, en hojas por separado, cualquier información adicional que considere relevante para propósitos de la determinación del precio de importación y del valor normal.

1.10 Todos los listados deben presentarse impresos y en medios magnéticos computarizados. Estos últimos deben cumplir con las siguientes especificaciones:

i) Opciones para el medio de envío (contenedor).

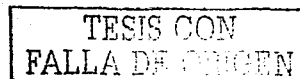
- Cartucho de cinta magnética de 4 mm con archivos respaldados con el *software* NOVABACK para computadoras personales y redes NOVELL.
- Cartucho de cinta magnética de 4 mm con archivos respaldados en el sistema operativo UNIX formato TAR.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el *software* BACKUP de Windows 95 y la función habilitada de comprensión de archivos.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el *software* BACKUP de Windows 3.x.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el *software* BACKUP de DOS en versión 6.x o anterior.
- Disco compacto para CD ROM.

ii) Opciones para el formato de los archivos (contenido).

En todos los casos deberá incluir el *layout* con la descripción del contenido de cada columna.

- Formato DBF (archivos de base de datos Dbase, FoxPro en cualquiera de sus versiones, para computadora personal)
- Formato XLS (archivos de Microsoft Excel en la versión 7 o anterior, para computadora personal)
- Formato TXT (archivos ASCII planos).

Producto sujeto a investigación:



Producto "A":	
	Fracción Arancelaria:
Código:	
Descripción:	

Período investigado:
País de origen:

TESIS CON
FALLA EN ENTREN

APARTADO B. INFORMACION GENERAL

B. 1 ESTRUCTURA CORPORATIVA

2.1 Describa la estructura corporativa y afiliaciones de su empresa –*holdback* matriz, subsidiarias, otras- (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.2 Proporciones nombre y dirección de las empresas, nacionales y/o extranjeras, afiliadas que importan el producto sujeto a investigación, o que exportan este producto a los Estados Unidos Mexicanos. Proporciones la información sobre la naturaleza de la afiliación para cada empresa. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.3 Si el carácter de sus operaciones o relaciones de la organización para las importaciones del producto "A" ha cambiado desde el 1º. de julio de 1995, proporcione en el siguiente espacio, el detalle acerca del tiempo transcurrido, la naturaleza y el significado de tales cambios; por ejemplo apertura de plantas, reubicaciones, expansiones, adquisiciones, consolidaciones, clausuras o paros prolongados a causa de accidentes o fallas de equipo; cambios en los modelos de abastecimientos, otros. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.4 ¿Cuáles son los nombres, direcciones, ciudad, país, teléfono y fax de los exportadores o proveedores extranjeros a quienes les compra el producto "A"?

Empresa	Dirección	Ciudad	País	Teléfono	Fax
***	***	***	***	***	***

2.5 En su caso, ¿cuáles son los nombres, direcciones, ciudad, teléfono y fax de los productores o proveedores nacionales a quienes les compra el producto "A"?

Empresa	Dirección	Ciudad	Teléfono	Fax
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

TESIS CON
FALLA EN ORIGEN

2.6 En el siguiente espacio, indique si está vinculado con alguno de los exportadores extranjeros mencionados en la solicitud de los productores nacionales. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

Para estos efectos se deberá considerar que existe vinculación:

- a. Si uno de ellos ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa del otro;
 - b. Si están legalmente reconocidos como asociados en los negocios;
 - c. Si tiene una relación de patrón- trabajador;
 - d. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del cinco por ciento o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambos;
 - e. Si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro;
 - f. Si ambos están controlados directa o indirectamente por una tercera persona;
 - g. Si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, y
 - h. Si son de la misma familia.
-
-
-

Si su empresa realiza importaciones tanto de exportadores relacionados como de exportadores no relacionados responda para cada uno de acuerdo a los apartados y anexos que correspondan.

2.7 ¿Su empresa ha firmado algún acuerdo por escrito con algún

SI _____ NO _____

¿Proveedor extranjero?

2.8 Si su respuesta a la pregunta anterior es "Sí",

- a. Proporcione una copia de dicho acuerdo.
- b. Indique si este acuerdo tiene algún efecto sobre el precio que paga su empresa.

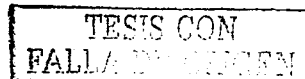
SI _____ NO _____

2.9 Indique el nombre de la persona a la que podríamos contactar, en caso de tener más preguntas o aclaraciones.

Nombre: _____

Puesto: _____

Teléfono y fax: _____



B. 2. PRODUCTO

2.10 Identifique las características (físicas, químicas y organolépticas) tanto del producto mexicano como del importado y, en su caso, señale las diferencias que existen entre ambos. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.11 Indique si las características mencionadas en la respuesta anterior:

- i) influyen en su decisión de compra, y
- ii) en caso de ser así, explique por qué. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

B. 3 COMPRAS

2.12 Proporcione la información de sus compras del producto "A" a exportadores o proveedores extranjeros utilizando el formato de los anexos 3.A y 3.A1. (Presente un cuadro por proveedor)

2.13 Presente los pedimentos y facturas de las operaciones de importación realizadas durante el período investigado y durante el período comparable del año anterior.

2.14 Proporcione la información de sus compras del producto "A" a productores o proveedores nacionales utilizando el formato de los anexos 3.B y 3.B1. (Presente un cuadro por proveedor)

2.15 Presente copia de las facturas de las compras realizadas a productores nacionales durante el período investigado y durante el período comparable del año anterior.

B. 4 ASPECTOS COMPETITIVOS

2.16 En general, ¿su empresa toma decisiones de compras con base en la comparación de precios entre varios proveedores del producto "A" que compiten entre sí?

SI _____ NO _____

TESIS CON
FALLA EN ORIGEN

2.17 ¿En su consideración de comparación de precios, normalmente incluye a los proveedores extranjeros del producto "A"?

SI _____ NO _____

2.18 ¿Normalmente, su empresa tiene una política de abastecimiento dual?

SI _____ NO _____

Explique por qué . (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.19 ¿Puede identificar un proveedor del producto "A", nacional o extranjero, que haya sido el más agresivo en términos de precios?

- a. Si es así, por favor, proporcione nombre del proveedor, país de origen del producto, y comente el impacto sobre el mercado. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).
-
-

2.20 ¿Su empresa intentó comprar el producto "A" elaborado en México, pero no pudo realizar la transacción?

SI _____ NO _____

2.21 En caso afirmativo, ¿por qué cree que el producto "A" elaborado en México no está disponible para su empresa? (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

2.22 ¿Qué efectos ha tenido la presencia de las importaciones del producto "A" en las áreas geográficas o nichos de mercado que usted abastece? (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

- a. ¿El producto importado ha contribuido a bajar los precios del producto "A" en el mercado mexicano? (De ser necesario, anexe hojas adicionales).
-
-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.23 ¿Su empresa adquirió el producto "A" importado en lugar de, o en adición al producto mexicano? Por favor, explique por qué.

2.24 Pondere cada uno de los factores listados en el siguiente cuadro que son considerados en su decisión para comparar el producto "A".

Proveedores nacionales			Proveedores extranjeros		
Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto

Seguridad de la empresa vendedora
 Proximidad de la empresa vendedora
 Disponibilidad del producto
 Calidad del producto
 Eficacia en el servicio
 Precio

¿Alguno de los factores listados en el cuadro anterior es más importante para su empresa que la consideración del precio? Si es así, por favor, explique. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

B. 5. VENTAS DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS

2.25 Especifique si su empresa es productor, comercializador (*trader, broker*) o realiza ambas actividades; describa las funciones u operaciones de su empresa. (De ser necesario, anexe hojas adicionales):

2.26 En su caso, incluya una lista de clientes a quienes les haya vendido el producto "A":

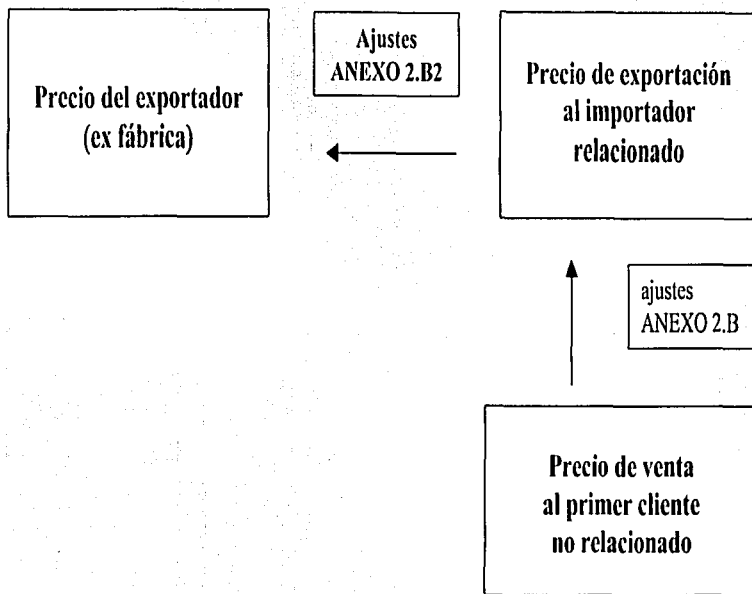
Fecha de importación	Cliente	Fecha de venta	Volu- men (tons.)	Precios Neto (dls.)
***	***	***	***	***

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXOS
Formularios para exportadores
Investigación por discriminación
de precios

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

DIAGRAMA 1



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GUÍA PARA LA UTILIZACIÓN DE LOS FORMATOS ANEXOS

ANEXO	TÍTULO	OBSERVACIONES
Diagrama 1	Ventas totales	Complete el diagrama con las cifras que se solicitan, de acuerdo a sus registros contables. Debe reportar la información correspondientes a todos los códigos de producto, incluso los que corresponden a productos no investigados.
Diagrama 2	Ajustes al precio de exportación cuando las ventas se hicieron a parte relacionadas	
Anexo 1	<p>Cuadro 1: Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos.</p> <p>Cuadro 2: Ventas totales en el mercado interno.</p> <p>Cuadro 3: Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proporcione el valor y volumen de sus ventas mensuales a cada mercado. • Utilice dólares de los Estados Unidos de América como unidades de valor. • Si así lo requiere empiece el tipo de cambio promedio de cada uno de los meses del periodo de investigación. Adjunte copia de la fuente consultada. • Cuando se refiera a volúmenes, utilice unidades de medida aplicables del Sistema Métrico Decimal. si lo considera necesario, reporte los volúmenes por número de piezas.

TRISIS CON
 FALLA DE ORIGEN

ANEXO	TITULO	OBSERVACIONES
Anexo 2.A	<p>Precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.</p> <p>Precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos: Ajustes.</p> <p>Valor normal: Precios de ventas internas o ventas a terceros países.</p> <p>Valor normal: Ajustes al valor normal calculado con base en precios.</p> <p>Valor normal: Valor reconstruido moneda original.</p> <p>Valor normal: Valor reconstruido en dólares EUA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las fechas deben reportarse en formato Día/Mes/Año. Ejemplo: 12 de junio de 1995 se reporta como 12/06/95. • Todos los volúmenes y valores deben presentarse en formato numérico. No utilice cadenas de caracteres ni fórmulas. • Las cifras que presente no deben contener símbolos como “\$” y “¢”. • Use punto (.) como separador de decimales y emplee ningún separador de miles. Ejemplo 10,200.3 se reporta como 10200.3. • Los ajustes por Gastos de Crédito, en los anexos 2.B1, 2.B2, 2.B3 y 3.B. se deben calcular según la fórmula que se indica. Señale la tasa de interés utilizada, documentándola con las pruebas necesarias. • En otros ajustes de los Anexos 2.B1, 2.B2., 2.B3 y 3.B, agregue tantas columnas como ajustes considere necesario incluir. En el primer encabezado describa brevemente el concepto del ajuste.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2.A

Precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos

La lista de transacciones debe presentarse con el siguiente formato:

(1) Fracción arancelaria	(2) Código de producto	(3) Descripción del producto	(4) Número de factura de compra
FRACCM	CODPRODM	DESPRODM	NUMFACM
	Especifique código de producto		

(5) Fecha de la factura	(6) Fecha de embarque	(7) Términos de compra	(8) Plazo de pago
FECHFACM	FECHMBM	TERMCOMM	PLAZPAGM
Día/Mes/Año	Día/Mes/Año	Por ejemplo: FOB planta, CIF frontera, etc.	por ejemplo: 30 días neto

(9) Fecha de pago de la factura	(10) Nombre del exportador	(11) Relación con el exportador	(12) Tipo de exportador
FECHPAGM	NOMPROVM	PROVRELM	TIPPROVM
Día/Mes/Año		Código "1" no relacionado. Código "2" relacionado	Identifique si el exportador es productor, distribuidor u otro.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(13) Valor	(14) Cantidad	(15) Precio Unitario	(16) Tipo de cambio dólares
VALORM	CANTM	PREUNIO	TCM
En la moneda que se acordó la venta.	en la cantidad de medida que se realizó la venta,	En las unidades originales	De la fecha de la factura o del pactado en la compra.

(17) Factor de conversión	(18) Precio unitario
CONVM	PUNITM
Factor de conversión a la unidad de medida relevante.	En dólares por unidad de medida relevante.

TESIS CONTABLE
FALLA EN COMPLETAR

ANEXO 2.A 1

Ajustes al precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos

Compras a proveedores-exportadores no relacionados

(19) Reembolsos y Bonificaciones postventa	(20) Gastos por Embalaje	(21) Gastos por crédito	(22) Gastos por garantías, asistencia técnica y servicios postventa
REMYBONM	EMBALM	CREDITOM	GARYTECM
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	=VALORM- [1+1 x (FECHPAGM_ FECHAFACM)] 360 es la tasa efectiva anual de adeudamiento a corto plazo de su empresa	En la moneda en que se hizo el pago

(23) Gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores	(24) Gastos por manejo de mercancía	(25) Gastos por flete externo (a México)	(26) Gastos por seguro externo (a México)
COMM	MANEJOM	FLETEXM	SEGEXM
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago

FALTA
 TERCER
 CON
 EN

(27) Gastos por flete interno	(28) Gastos por seguro interno	(29) Gastos aduanales	(30) Otros ajustes (especifique uno por columna)
FLETEINM	SEGINM	GDUAM	*
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago

(31) Total de ajustes en que se hizo el pago	(32) Total de ajustes	(33) Precio neto (18)-(32)
TOTAJM	TOTAJUM	PRECNETM
En la moneda en que se hizo el pago	En dólares por unidad de medida relevante	En dólares por unidad de medida relevante

TESIS CON
 FALLAS DE
 CONTENIDO

ANEXO 2.B

Ajustes y deducciones a los precios al primer comprador no relacionado

(1) Precio al primer cliente no relacionado	(2) Número de la factura de venta al primer cliente no relacionado	(3) Fecha de la factura de venta el primer cliente no relacionado	(4) Fecha de pago de la factura de venta al primer cliente no relacionado
PRECNR	NUMFACNR	FEFCNR	FEÁGCNR
En la moneda en la que fue hecho el pago		Día/Mes/Año DD/MM/AA	Día/Mes/Año DD/MM/AA

(5) Número de la factura de compra al proveedor relacionado	(6) Valor de la compra al proveedor relacionado	(7) Volumen de la compra al proveedor relacionado	(8) Fecha de la factura de compra al proveedor relacionado
NUMFACOM	VALCOM	VOLCOM	FEFACCOM
	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	Día/Mes/Año DD/MM/AA

RECEIVED
 PAID
 NOV 1991

(9) Fecha de pago de la factura de compra al proveedor relacionado	(10) Reembolsos y bonificaciones postventa	(11) Gastos por embalaje	(12) Gastos por crédito
FEPAGCOM	RYBONCNR	EMBALCNR	CREDCNR
Día/Mes/Año DD/MM/AA	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	¿es la tasa efectiva anual de endeudamiento a corto plazo de su empresa!

(13) Gastos por garantías, asistencia técnica y servicios postventa	(14) Gastos por comisiones	(15) Gastos por manejo de mercancía	(16) Gastos por flete
GARYTCNR	COMISCNR	MANEJCNR	FLETECNR
En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago

IMPRESION
 FALTA DE CARRERA

ANEXOS

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2.B

Ajustes y deducciones a los precios al primer comprador no relacionado (continuación)

(17) Gastos por seguro	(18) Otros ajustes. especifique uno por columna	(19) Gastos generales de venta y administración	(20) Gastos financieros
SEGURCNR	OTRAJCNR	GGENAVNR	GFINNR
En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago

(21) Gastos aduanales	(22) Derecho por trámite aduanero *	(23) Ad-Valorem	(24) Otras deducciones
GADUANR	DTANR	ADVALNR	OTRDEDNR
En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En términos de dólares EUA por unidad de medida relevante

TERCER CON
 FALLA DE CUMPLIMIENTO

(25) Total de ajustes y deducciones	(26) Tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América	(27) Total de ajustes y deducciones	(28) Precio en la frontera*
TATAJDE	TCM	TOTAJDED	PRFRONT
En la moneda en la que fue hecho el pago	De la fecha de la factura o forward	En dólares de los Estados Unidos de América por unidad de medida relevante	En dólares de los Estados Unidos de América por unidad de medida relevante

- Utilice un nombre con un máximo de ocho caracteres (terminado en "CNR") para cada ajuste adicional que desee incluir.

NEGOCIATIVA
 TESIS CON
 FALLA EN
 CREEN

**UNIDAD DE PRÁCTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES**

**FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS
IMPORTADORAS INVESTIGADAS POR
DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.**

ECONOMÍA DE MERCADO

RECIBIDO CON
FALLA EN ORIGEN

APARTADO C. INFORMACIÓN GENERAL DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

C. 1 SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

3.1 Describa detalladamente los canales de distribución a través de los cuales llegan las importaciones del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos (de ser necesario utilice hojas adicionales). Incluya un diagrama de flujo.

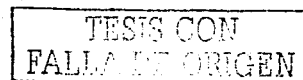
C. 2 CODIGOS DE PRODUCTOS

3.2 Los códigos de producto idénticos o similares utilizados para reportar su información deben corresponder al sistema de contabilidad empleado por su empresa. Para cada código, debe adjuntar una explicación del significado de cada dígito, letra o símbolo empleado, así como una descripción del producto.

3.3 Proporcione una relación de los códigos de producto utilizados por cada proveedor - exportador del cual adquirió el producto A y los que emplea su empresa en las ventas de la mercancía investigada a clientes mexicanos, relacionando con cada uno de los códigos de los exportadores con los que emplea su empresa en sus ventas.

C. 3 IMPORTACIONES TOTALES

3.4 Para cada proveedor- exportador reporte el total de las importaciones del producto investigado efectuadas durante el periodo de investigación, en valor y volumen. Clasifique las importaciones de acuerdo con los códigos de productos utilizados sistema de registro contable de su empresa. Utilice el formato del Anexo 1.A.



APARTADO DE IMPORTACIÓN

1. PRECIO DE IMPORTACIÓN

3.5 Para cada código de producto, liste individualmente todas las operaciones de importación a los Estados Unidos Mexicanos efectuadas por su empresa durante el período de investigación. Clasifique las importaciones de acuerdo con los códigos de producto del proveedor – exportador con quien haya realizado la transacción y los utilizados en el sistema de registro contable de su empresa. Utilice el formato del Anexo 2.A.

D. 2. AJUSTES AL PRECIO DE IMPORTACIÓN

3.6 Si las importaciones fueron adquiridas de un proveedor – exportador no relacionado, y de conformidad con los artículos 2.4 del AAD, 36 de la LCE, y 51, 52, 53 y 54 del RLCE, reporte todos los ajustes y deducciones aplicables para llevar el precio del producto a nivel ex fábrica del país de origen en el formato del Anexo 2.A1.

D. 3. PRECIO DE EXPORTACIÓN RECONSTRUIDO

3.7 Con fundamento en los artículos 2.3 del AAD, 35 de la LCE y 50 del RLCE cuando las ventas de exportación se efectúan entre partes vinculadas el precio de exportación podrá reconstruirse, a menos que demuestre que los precios de las ventas entre partes relacionadas reflejan condiciones de mercado. Para el caso de la reconstrucción del precio de exportación deberá presentar.

El valor y volumen de las ventas individuales al primer cliente no relacionado, relacionándolas con cada una de las compras a su proveedor relacionado durante el período de investigación.

Reporte dicha información por código de producto de acuerdo a su sistema de información contable. Utilice las columnas correspondientes del Anexo 2.B y el Diagrama 1.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En caso de no ser identificable cada compra con su respectiva venta, utilice cualquier método contable razonable (agotamiento de compras, agotamiento de inventarios etc.).

Los gastos de internación de la mercancía (flete de la frontera a la planta, *ad-valorem*, DTA, gastos aduanales etc.), asignados a cada venta deberán corresponder a los erogados en su respectiva compra. Para calcular la deducción correspondiente a cada venta utilice cualquier método contable que resulte razonable. Explique y justifique el método seleccionado.

Para la determinación de los montos relativos a los gastos generales se deberán considerar los de administración, ventas y los financieros, asignables al producto investigado.

Cuando los gastos generales no sean asignables al producto investigado, la deducción deberá ser equivalente al gasto general observado en promedio para todos los productos de la empresa. Utilice preferentemente una asignación por costos de ventas.

Para la determinación de los montos relativos a la utilidad proporciones cualquier método de investigación económica o contable que sea razonable y que permita identificar la utilidad que corresponde a su empresa por la importación y la reventa.

Liste individualmente todas las operaciones de exportación del producto investigado, realizadas por su proveedor relacionado y adquiridas por su empresa durante el período de investigación. Clasifique dichas ventas de acuerdo con los códigos de producto empleados en el sistema de registro contable de su proveedor relacionado. Utilice el formato 2.B1 y 2.B2.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

APARTADO E. INFORMACION ADICIONAL

4.1 Indique nombre y localización de otros proveedores, nacionales o extranjeros, que hayan ofrecido el producto "A" a su empresa durante los últimos tres años, pero a quienes no les haya comprado.

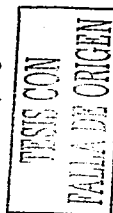
Empresa	Dirección	Ciudad	País	Teléfono	Fax
***	***	***	***	***	***

a. Indique porqué decidió no comprarles.

4.2 Explique las características del mercado internacional del producto "A", indicando de manera especial los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores; comente también sobre las tendencias y el comportamiento de los precios internacionales durante el segundo semestre de 1998, 1999, 2000 y primer semestre de 2001. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

4.3 Mencione cuáles han sido los cambios experimentados en el mercado nacional del Producto "A" durante los últimos tres años. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

4.4 Comente en forma específica acerca del daño o amenaza de daño que está sufriendo la rama de la industria nacional fabricante del producto "A". (De ser necesario, anexe hojas adicionales).



4.5 Proporciones detalles de cualquier otro factor que usted considere que ha causado el daño o amenaza de daño reclamada por el solicitante. (De ser necesario, anexe hojas adicionales).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2. A 1

Ajustes al precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos

Compras a proveedores-exportadores no relacionados

(19) Reembolsos y Bonificaciones postventa	(20) Gastos por Embalaje	(21) Gastos por crédito	(22) Gastos por garantías, asistencia técnica y servicios postventa
REMYBONM	EMBALM	CREDITOM	GARYTECM
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	=VALORM-_____ [1+I x (FECHPAGM_ FECHAFACM)] 360 es la tasa efectiva anual de adeudamiento a corto plazo de su empresa	En la moneda en que se hizo el pago

(23) Gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores	(24) Gastos por manejo de mercancía	(25) Gastos por flete externo (a México)	(26) Gastos por seguro externo (a México)
COMM	MANEJOM	FLETEXM	SEGEXM
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(27) Gastos por flete interno	(28) Gastos por seguro interno	(29) Gastos aduanales	(30) Otros ajustes (especifique uno por columna)
FLETEINM	SEGINM	GDUAM	*
En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago	En la moneda en que se hizo el pago

(31) Total de ajustes en que se hizo el pago	(32) Total de ajustes	(33) Precio neto (18)-(32)
TOTAJM	TOTAJUM	PRECNETM
En la moneda en que se hizo el pago	En dólares por unidad de medida relevante	En dólares por unidad de medida relevante

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2. B

Ajustes y deducciones a los precios al primer comprador no relacionado

(1) Precio al primer cliente no relacionado	(2) Número de la factura de venta al primer cliente no relacionado	(3) Fecha de la factura de venta el primer cliente no relacionado	(4) Fecha de pago de la factura de venta al primer cliente no relacionado
PRECNR	NUMFACNR	FEFCNR	FEAGCNR
En la moneda en la que fue hecho el pago		Día/Mes/Año DD/MM/AA	Día/Mes/Año DD/MM/AA

(5) Número de la factura de compra al proveedor relacionado	(6) Valor de la compra al proveedor relacionado	(7) Volumen de la compra al proveedor relacionado	(8) Fecha de la factura de compra al proveedor relacionado
NUMFACOM	VALCOM	VOLCOM	FEFACCOM
	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	Día/Mes/Año DD/MM/AA



(9) Fecha de pago de la factura de compra al proveedor relacionado	(10) Reembolsos y bonificaciones postventa	(11) Gastos por embalaje	(12) Gastos por crédito
FEPAGCOM	RYBONCNR	EMBALCNR	CREDCNR
Día/Mes/Año DD/MM/AA	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	¿es la tasa efectiva anual de endeudamiento a corto plazo de su empresa!

(13) Gastos por garantías, asistencia técnica y servicios postventa	(14) Gastos por comisiones	(15) Gastos por manejo de mercancía	(16) Gastos por flete
GARYTCCNR	COMISCNR	MANEJCNR	FLETECNR
En la moneda en al que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago

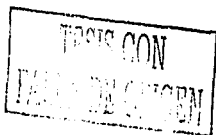
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2. B

Ajustes y deducciones a los precios al primer comprador no relacionado (continuación)

(17) Gastos por seguro	(18) Otros ajustes. especifique uno por columna	(19) Gastos generales de venta y administración	(20) Gastos financieros
SEGURCNR	OTRAJCNR	GGENAVNR	GFINNR
En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago

(21) Gastos aduanales	(22) Derecho por trámite aduanero *	(23) Ad-Valorem	(24) Otras deducciones
GADUANR	DTANR	ADVALNR	OTRDEDNR
En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En la moneda en la que fue hecho el pago	En términos de dólares EUA por unidad de medida relevante



(25) Total de ajustes y deducciones	(26) Tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América	(27) Total de ajustes y deducciones	(28) Precio en la frontera*
TATAJDE	TCM	TOTAJDED	PRFRONT
En la moneda en la que fue hecho el pago	De la fecha de la factura o forward	En dólares de los Estados Unidos de América por unidad de medida relevante	En dólares de los Estados Unidos de América por unidad de medida relevante

- Utilice un nombre con un máximo de ocho caracteres (terminado en "CNR") para cada ajuste adicional que desee incluir.

TRABAJAR CON
PALABRAS CLAVES

ANEXO 2. B 1

Operaciones de exportación de su proveedor relacionado

Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

(1) Fracción arancelaria	(2) Código de producto	(3) Nombre comercial del producto	(4) Número de factura de venta
FRACCM	CODPROM	NOMM	NUMFACM

(5) Fecha de la factura de venta	(6) Fecha de embarque	(7) Términos de venta: FOB planta, CIF frontera, CIF almacén del cliente, etc.	(8) Fecha en que recibió el pago de la factura
FECHFACM	FECHEMBM	TERVENM	FECHPAGM
Día/Mes/Año DD/MM/AA	Día/Mes/Año DD/MM/AA		Día/Mes/Año DD/MM/AA

TESIS CON
PALA DE ORIGEN

(9) Destino	(10) Nombre del cliente	(11) Relación con el cliente	(12) Valor de la factura
DESTM	NOMCLIEM	RELCLIEM	VALORM
		"1" cliente no relacionado "2" cliente relacionado	En la moneda acordada en la venta

(13) Cantidad	(14) Tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América	(15) Factor de conversión	(16) Precio unitario
CANTM	TCM	CONVM	PUNITM
En la unidad de medida en que se realizó la venta	De la fecha de la factura o forward	Factor de conversión a la unidad de medida de la fracción arancelaria	En dólares EUA por unidad de medida relevante

VALOR EN DOLARES						
RUBRO	1995	1996		1997		1998
	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre
Exportaciones totales:						
A México:						
A otros países:						

c) Indique las fuentes de su información:

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

APARTADO D 2. EMPRESA EXPORTADORA

4.2. Proporciones información en relación a los indicadores de su empresa.

VALOR EN DOLARES						
RUBRO	1995	1996		1997		1998
	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre
Capacidad Instalada						
Producción						
Inventarios						

a) Indique las fuentes de su información:

TESIS CON
Fuentes ORIGEN

ANEXO 3. B 1 COMPRAS A PROVEEDORES NACIONALES

¿Cuál fue el nivel y los términos de venta de la mayoría de los embarques incluidos en el Anexo 3.B?

¿Cómo se realizaron los pagos al exportador o proveedor extranjero? (por ejemplo: carta, giro bancario, transferencia telegráfica)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 3. B COMPRAS A PROVEEDORES NACIONALES

Producto: _____	Fracción arancelaria: _____
Nombre de la empresa importadora: _____	
Nombre del proveedor nacional: _____	

Periodo	No. de embarques	Volumen	Precio LAB (frontera)	Valor LAB (frontera)	Gastos por fletes y/o seguros ¹	Costo total del producto durante el trimestre
		Toneladas Métricas	US Dls./TM	US Dólares	US Dólares	US Dólares
	(A)	(B)	(C)	(D)=(B)*(C)	(E)	(F)=(D)+(E)

3 Trimestre 1995						
4 Trimestre 1995						
1 Trimestre 1996						
2 Trimestre 1996						
3 Trimestre 1996						
4 Trimestre 1996						
1 Trimestre 1997						
2 Trimestre 1997						
3 Trimestre 1997						
4 Trimestre 1997						
1 Trimestre 1998						
2 Trimestre 1998						

¹ Se refiere a fletes y seguros en México, es decir, de bodega de proveedor nacional a bodega de su empresa.



ANEXO 3. A 1 COMPRAS A PROVEEDORES EXTRANJEROS

¿Cuáles fueron los niveles de venta de la mayoría de los embarques incluidos en el Anexo 3.A?

¿Cómo se realizaron los pagos al exportador o proveedor extranjero? (por ejemplo: carta de crédito, giro bancario, transferencia telegráfica)

TESIS CON
FALLA DE CUBEN

ANEXO 3. A COMPRAS A PROVEEDORES EXTRANJEROS

Rosa María Peña Valdés

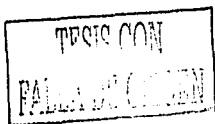
Producto: _____	Fracción Arancelaria: _____
Nombre de la empresa importadora: _____	
Nombre del proveedor extranjero: _____	

Periodo	No. de embarques	Volumen	Precio LAB (frontera)	Valor LAB (frontera)	Gastos por pago de aranceles y DTA	Otros gastos de internación ²	Gastos por fletes y/o seguros ³	Costo total del producto durante el trimestre
		Tons. Métricas	US Dls/TM	US Dólares	US Dólares	US Dólares	US Dólares	US Dólares
	(A)	(B)	(C)	(D)=(B)*(C)	(E)	(F)	(G)	(H)=(D)+(E)+(F)+(G)

3 Trimestre								
4 Trimestre								
1 Trimestre								
2 Trimestre								
3 Trimestre								
4 Trimestre								
1 Trimestre								
2 Trimestre								
3 Trimestre								
4 Trimestre								
1 Trimestre								
2 Trimestre								

² Incluye agente aduanal en el país de origen de la mercancía, agente aduanal en México y gastos de transbordo. En caso de existir otro, incluya su valor en este cuadro y en una hoja aparte comente al respecto.

³ Se refiere únicamente a fletes y seguros de México, es decir, de frontera a bodega de su empresa.



ANEXO 4.B

Valor Normal: Valor Reconstruido

Valor unitario en dólares de los Estados Unidos de América por unidad de medida relevante

(1) CODPROD	(2) NOMD	(3) COSTPROD	(4) MATYCOMD
Código de producto	Nombre del código de producto	Costos de producción (4)+(5)+(6)	Materiales y componentes (directos)

(5) MOBRAD	(6) GASINFAD	(7) GAGEND	(8) VENTADMD
Mano de obra (directa)	Gastos indirectos de fabricación	Gastos generales (8)+(9)+(10)+(11)	Ventas y administración

(9) FINAND	(10) INVESTD	(11) OTRD	(12) COSEXFAD
Financieros	Investigación y desarrollo	otros	Costos ex fábrica (3) + (7)

(13) UTILD	(14) VARECD	(15) AJUSTVRD*	(16) VARECND
utilidades antes de impuestos	Valor reconstruido (12)+(13)	Ajustes (especifique cada uno por columna)	Valor reconstruido ajustado (14)-(15)

- Véanse puntos 3.29 y 3.30 del APARTADO C.4 del formulario, incorpore tantas columnas como ajustes considere necesarios. utilice un nombre de máximo ocho caracteres para cada ajuste.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 4.A

Valor Normal: Valor Reconstruido

Valor unitario en la moneda y unidad de medida originales

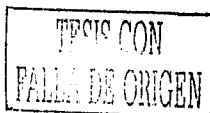
(1) CODPROD	(2) NOMD	(3) COSTPROD	(4) MATYCOMD
Código de producto	Nombre del código de producto	Costos de producción (4)+(5)+(6)	Materiales y componentes (directos)

(5) MOBRAD	(6) GASINFAD	(7) GAGEND	(8) VENTADMD
Mano de obra (directa)	Gastos indirectos de fabricación	Gastos generales (8)+(9)+(10)+(11)	Ventas y administración

(9) FINAND	(10) INVESTD	(11) OTRD	(12) COSEXFAD
Financieros	Investigación y desarrollo	otros	Costos ex fábrica (3) + (7)

(13) UTILD	(14) VARECD	(15) AJUSTVRD*	(16) VARECND
utilidades antes de impuestos	Valor reconstruido (12)+(13)	Ajustes (especifique cada uno por columna)	Valor reconstruido ajustado (14)-(15)

- Véanse puntos 3.29 y 3.30 del APARTADO C.4 del formulario, incorpore tantas columnas como ajustes considere necesarios. utilice un nombre de máximo ocho caracteres para cada ajuste.



ANEXO 3.A

Valor normal

Precios en el mercado interno del país de origen o ventas de exportación a terceros países

(1) FRACCD	(2) CODPROD	(3) NOMD	(4) NUMFACD
Fracción arancelaria	Código de producto	nombre comercial del producto	Número de factura de ventas

(5) FECHFACD	(6) FECEMBD	(7) TERMVEND	(8) FECHPAGD
Fecha de la factura Día/Mes/Año	Fecha de embarque Día/Mes/Año	Términos de venta: FOB planta, CIF frontera, CIF planta del cliente, etc.	Fecha en que recibió el pago de la factura Día/Mes/Año

(9) DESTD	(10) NOMCLIED	(11) RELCLIED	(12) VALORD
Destino	Nombre del cliente	Relación con el cliente "1" Cliente no relacionado "2" Cliente relacionado	valor de la factura (en la moneda en que se acordó la venta)

(13) CANTD	(14) TCD	(15) CONVD	(16) PUNITD
Cantidad (en la unidad de medida en que se realizó la venta)	Tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos de América (de la fecha de la factura o forward)	Factor de conversión a la unidad de medida relevante	Precio unitario en dólares EUA por unidad de medida relevante

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2. B 3

Ajustes al precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

Precio al importador relacionado

(29) RYBONMR	(30) EMBALAMR	(31) CREDITMR	(32) GARYTEMR
Reembolsos y bonificaciones postventa (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por embalaje (en la moneda en que fue hecha el pago)	jes la tasa efectiva anual de endeudamiento a corto plazo de su empresa	Gastos por garantías asistencia técnica y servicios postventa (en la moneda en que fue hecha el pago)

(33) FLETEMR	(34) MANEJOMR	(35) FLETEXMR	(36) SEGEXMR
Gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por manejo de mercancía (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por flete externo (a México) (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por seguro externo (a México) (en la moneda en que fue hecha el pago)

TESIS CON
 FALLA DE CONTENIDO

(37) FLETEMR	(38) SEGIMR	(39) OTRAJMR*	(40) TOTAJMR
Gastos por flete interno (en la moneda en que fue hecho el pago)	Gastos por seguro interno (en la moneda en que fue hecho el pago)	Otros ajustes (especifique cada uno por columna) (en la moneda en que fue hecho el pago)	Total de ajustes (en la moneda en que fue hecha el pago)

(41) TAJUSDMR	(42) PRENETMR
Total de ajustes por dólares EUA por unidad de medida relevante	Precio neto (ex fábrica) (32)-(44)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Utilice un nombre máximo de ocho caracteres (terminado en "MR") para cada ajuste adicional que desee incluir.

ANEXO 2. B 2

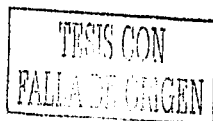
Reconstrucción del precio de exportación

Precio al primer comprador no relacionado

(1) PRECNR	(2) NUMFACNR	(3) FEFCNR	(4) FEPAGCNR
Precio al primer cliente no relacionado (en la moneda en que fue hecho el pago)	Número de la factura de venta al primer cliente no relacionado	Fecha de la factura de venta al primer cliente no relacionado Día/Mes/Año	Fecha de pago de la factura de venta al primer cliente no relacionado Día/Mes/Año

(5) NUMFACOM	(6) VALCOM	(7) VOLCOM	(8) FEFACCOM
Número de la factura de compra al proveedor relacionado	Valor de la compra al proveedor relacionado (en la moneda en al que fue hecha el pago)	Volumen de la compra al proveedor relacionado (en la moneda en la que fue hecha el pago)	Fecha de la factura de compra al proveedor relacionado Día/Mes/Año

(9) FEPAGCOM	(10) RYBONCNR	(11) EMBALCNR	(12) CREDCNR
Fecha de pago de la factura de compra al proveedor relacionado Día/Mes/Año	Reembolsos y bonificaciones postventa (en la moneda en que fue hecho el pago)	Gastos por embalaje (en la moneda en que fue hecho el pago)	jes la tasa efectiva anual de endeudamiento a corto plazo de su empresa



(13) GARYTCNR	(14) COMISCNR	(15) MANEJCNR	(16) FLETECNR
Gastos por garantías asistencia técnica y servicios postventa (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por manejo de mercancía (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por flete (en la moneda en que fue hecha el pago)

(17) SEGURCNR	(18) OTRAJCNR	(19) GGENAVNR	(20) GFINNR
Gastos por seguro (en la moneda en que fue hecho el pago)	Otros ajustes (especifique cada uno por columna) (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos generales de venta y administración (en la moneda en que fue hecho el pago)	Gastos financieros (en la moneda en que fue hecho el pago)

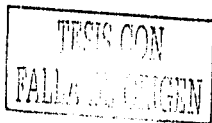
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2. B 1

Ajustes al precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

(17) REMYBONM	(18) EMBALM	(19) CREDITOM	(20) GARYTECM
Reembolsos y bonificaciones postventa (en la moneda en que fue hecho el pago)	Gastos por embalaje (en la moneda en que fue hecho el pago)	es la tasa efectiva anual de endeudamiento a corto plazo de su empresa	Gastos por garantías asistencia técnica y servicios postventa (en la moneda en que fue hecha el pago)

(21) COMM	(22) MANEJOM	(23) FLETEEXM	(24) SEGEXM
Gastos por comisiones o salarios pagados a vendedores (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por manejo de mercancía (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por flete externo (a México) (en la moneda en que fue hecha el pago)	Gastos por seguro externo (a México) (en la moneda en que fue hecha el pago)



(25) FLETEINM	(26) SEGINM	(27) OTRGM*	(28) TOTAJM
Gastos por flete interno (en la moneda en que fue hecho el pago)	Gastos por seguro interno (en la moneda en que fue hecho el pago)	Otros gastos (especifique cada uno por columna) (en la moneda en que fue hecho el pago)	Total de ajustes (en la moneda en que fue hecha el pago)

(29) TOTAJDM	(30) PRENETM
Total de ajustes en dólares EUA por unidad de medida relevante	Precio neto (16)-(29)

- Utilice un nombre con máximo de ocho caracteres (terminado en "M") para cada ajuste adicional que desee incluir.



ANEXO 2. A

Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos

(1) FRACCM	(2) CODPROM	(3) NOMM	(4) NUMFACM
Fracción arancelaria	Código de producto	Nombre comercial del producto	Número de factura de venta

(5) FECHFACM	(6) FECEMBM	(7) TERVENM	(8) FECHPAGM
Fecha de la factura de venta Día/Mes/Año	Fecha de embarque Día/Mes/Año	Términos de venta: FOB planta, CIF frontera, CIF almacén del cliente, etc.	Fecha en que recibió el pago de la factura Día/Mes/Año

(9) DESTM	(10) NOMCLIEM	(11) RECLIEM	(12) VALORM
Destino	Nombre del cliente	"1" cliente no relacionado "2" cliente relacionado	Valor de la factura (en la moneda acordada en la venta)

(13) CANTM	(14) TCM	(15) CONVM	(16) PUNITM
Cantidad (en la unidad de medida en que se realizó la venta)	Tipo cambiario a dólares de los Estados Unidos de América (de la fecha de la factura o forward)	Factor de conversión a la unidad de medida de la fracción arancelaria	Precio unitario en dólares EUA por unidad de medida relevante

TTCS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1 (*)

Cuadro 3: Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos*

Código	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6		Total del periodo	
	VAL1	CANT1	VAL2	CANT2	VAL3	CANT3	VAL4	CANT4	VAL5	CANT5	VAL6	CANT6	VAL	CANT
COPROD														

(*) Reporte la totalidad de las ventas de los códigos de producto que corresponden a productos investigados.

*utilice un cuadro para cada mercado de explotación

TESTS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1 (*)

Cuadro 2: De ventas totales en el mercado interno

Código	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6		Total del periodo	
	VAL1	CANT1	VAL2	CANT2	VAL3	CANT3	VAL4	CANT4	VAL5	CANT5	VAL6	CANT6	VAL	CANT
COPROD														

(*) Reporte la totalidad de los códigos de productos investigados

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

VOLUMEN EN TONELADAS METRICAS						
RUBRO	1995	1996		1997		1998
	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre
Exportaciones totales:						
A México:						
A otros países:						

c) Indique las fuentes de su información:

VALOR EN DOLARES						
RUBRO	1995	1996		1997		1998
	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre
Capacidad Instalada						
Producción						
Inventarios						

b) Indique las fuentes de su información:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

UNIDAD DE PRÁCTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES

**FORMULARIO OFICIAL PARA
PRODUCTORES NACIONALES SOLICITANTES
DEL EXAMEN PARA DETERMINAR LAS
CONSECUENCIAS DE LA SUPRESIÓN DE LA
CUOTA COMPENSATORIA
DEFINITIVA**

**PAÍSES MIEMBROS DEL OMC
ECONOMÍA CENTRALMENTE
PLANIFICADA**

ESTE FORMULARIO, ASÍ COMO TODAS LAS
PROMOCIONES, DEBERÁN SER ENTREGADAS EN
ORIGINAL Y TRES COPIAS, MÁS ACUSE DE RECIBO.

TESIS CON
FALLA DE OMCEN

UNIDAD DE PRÁCTICAS
COMERCIALES
INTERNACIONALES

**FORMULARIO OFICIAL PARA
SOLICITANTES DEL EXAMEN PARA
DETERMINAR LAS CONSECUENCIAS
DE LA SUPRESIÓN DE LA CUOTA
COMPENSATORIA DEFINITIVA**

Empresa: _____

Domicilio: _____

Tel. fax: _____

Producto objeto de investigación: _____

País de origen y procedencia: _____

Fracción arancelaria: _____

Descripción: _____

Descripción: _____

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es la unidad administrativa encargada de llevar a cabo los procedimientos de investigación contra prácticas desleales de comercio internacional. Dichos procedimientos se encuentran regulados por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI ("Acuerdo Antidumping" o **AAD** y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (**ASMC**) ambos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; la Ley del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio de 1994; la Ley de Comercio Exterior (**LCE**) y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (**RLCE**).

De conformidad con el artículo 70 de la LCE, y el 11.3 del AAD, las cuotas compensatorias definitivas tendrán una vigencia de cinco años contados a partir de la fecha de su imposición.

En este sentido, el productor nacional de la mercancía sujeta a cuota compensatoria, podrá solicitar a la Secretaría, antes de que concluya la vigencia de la misma, que examine si su eliminación daría lugar a la continuación o repetición del daño y del dumping, conforme al artículo 11.3 del AAD.

Para tal efecto, el productor nacional deberá aportar los argumentos y medios de prueba que permitan a la Secretaría evaluar dicha situación.

La respuesta al presente formulario deberá incluir toda la información requerida, así como sus fuentes. El procedimiento de examen está sujeto a los plazos que se determinan en el marco jurídico aplicable, por lo que el incumplimiento en la presentación de la información aquí requerida, y en su caso, en el requerimiento de información complementaria, podría concluir en el desechamiento de la solicitud de examen o en que la Secretaría proceda con la mejor información disponible durante el procedimiento.

El examen que lleve a cabo la Secretaría se realizará mediante un procedimiento en los términos de los artículos 6 y 11.4 del AAD.

Toda información que se proporcione a la Secretaría podrá ser objeto de verificación de conformidad con los artículos 6.6 e la AAD y 83 de la LCE.

Los productores nacionales podrán presentar toda la información complementaria que consideren pertinente y que no haya sido requerida por la Secretaría.

De conformidad con los artículos 84 de la LCE y 139 de la RLCE, las notificaciones a que se refiere la legislación en la materia, se harán a la parte interesada o a su representante en su domicilio de manera personal, a través de correo certificado con acuse de recibo, mensajería especializada, fax, correo electrónico o cualquier otro medio directo, convencional o electrónico. Para poder efectuar las notificaciones por fax

TESIS CON
FALLA EN EL ORIGEN

o correo electrónico se deberá contar con la aceptación de la parte interesada o su representante legal. Dichas notificaciones surtirán sus efectos el día hábil siguiente a aquél en que fueron hechas.

La información que se envíe a la Secretaría deberá estar dirigida de la siguiente forma:

Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.
Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria
y al Comercio Exterior

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Insurgentes Sur 1940, Piso 11

Col. Florida, C.P. 01070, México, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INSTRUCCIONES GENERALES

1.1 De conformidad con los artículos 6.1 y 6.5 del AAD, 80 de la LCE y 148, 149, 150, 152, 153 del RLCE, la presentación de la información contenida en los documentos o en cualquier otro medio, debe ajustarse a los siguientes requisitos:

- A. Presente toda su documentación en dos versiones: PÚBLICA y CONFIDENCIAL. Estas deben ser idénticas, con la salvedad de que en la versión pública se deben suprimir los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes. La información COMERCIAL RESERVADA a que hace referencia el artículo 150 del RLCE deberá formar parte de los anexos de la versión confidencial.
- B. Deben imprimirse las leyendas: "INFORMACIÓN PÚBLICA" "INFORMACIÓN RESERVADA", de acuerdo a la versión de que se trate, en color rojo, en la parte central de cada una de las hojas del texto que corresponda.
- C. Debe presentarse una justificación de por qué se le asigna el carácter de confidencial o comercial reservada a la información y un resumen público de dicha información.
- D. Las partes que presenten información clasificada como confidencial consisten en que ésta sea consultada por las demás partes interesadas en el procedimiento, siempre que reúnan los requisitos establecidos en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento.
- E. La respuesta a este formulario debe presentarse en original y tres copias, en hojas tamaño carta sin perforación, con un espacio de 3 centímetros entre el borde izquierdo de la hoja y el inicio del texto. Adicionalmente debe presentar su acuse de recibo.
- F. Deberá presentar a esta autoridad administrativa la versión pública de su solicitud, del formulario y de sus anexos, con el número de copias como importadores y exportadores que estén incluidos en su solicitud, con el propósito de que esta autoridad corra traslado de dicha información a las partes interesadas, en caso de que se inicie la investigación solicitada. Así mismo, deberá presentar una copia para el gobierno del país exportador.
- G. Asimismo, una vez publicado en el DOF el inicio de la investigación, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE deberá remitir a las demás partes interesadas la información y documentos probatorios de carácter público, presentados ante la autoridad administrativa durante el procedimiento de investigación.
- H. De conformidad con el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, deben presentarse en español los documentos e información requerida, así como cualquier otra que presente en el curso de la investigación. Los documentos presentados en idioma distinto al español sin su correspondiente traducción, no serán considerados en el procedimiento.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2 Asimismo, deberá presentar y/o manifestar lo siguiente:

- A. Original del acta constitutiva de la empresa o copia certificada de los documentos con los que se pruebe la existencia legal de la misma.
- B. Nombre del apoderado o de la persona que en lo sucesivo actuará en su nombre y representación ante esta unidad administrativa, mediante escritura pública o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas, ante esta misma autoridad o notario público, conforme al artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.
- C. Original de la escritura pública o copia certificada de la misma, con la que acredite el nombre y las facultades del mandante o poderdante de la empresa.
- D. Declarar si está vinculado con los exportadores extranjeros, importadores, o en su caso, con los productores nacionales.

1.3 No se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que soliciten expresamente el inicio de la investigación representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar al investigado en los términos del artículo 40 de la LCE y el 60 del RLCE.

1.4 Si el producto investigando se clasifica en varios tipos ("códigos") de producto, la información debe presentarse por tipo ("código") de producto.

1.5 Responda de la manera más detallada posible y refiérase específicamente a la pregunta en cuestión. Todas las preguntas, sin excepción, deben ser contestadas. Utilice las leyendas "N/A y N/D para los casos de "No aplica" o "No Disponible", respectivamente, indicando las razones de su respuesta. Reporte cualquier comentario adicional que considere necesario en hojas separadas del formulario.

1.6 Utilice los formatos señalados para cada requerimiento de información. Especifique las unidades de medida relevantes, y en su caso, los factores de conversión que se hayan empleado.

1.7 Identifique cada fuente de información utilizada y conserve los papeles de trabajo, a fin de permitir la verificación de sus datos en una etapa posterior.

1.8 Las columnas de los anexos pueden marcarse como "N/A", siempre y cuando explique en cada caso las razones para usar esta leyenda.

1.9 Todos los listados deben presentarse impresos y en medios magnéticos computarizados. Estos últimos deben cumplir con las siguientes especificaciones:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

I) Opciones para el medio de envío (contenedor).

- Cartucho de cinta magnética de 4 mm. con archivos respaldos con el *software NOVABACK* para computadoras. Personales y redes *NOVELL*.
- Cartucho de cinta magnética de 4 mm. con archivos respaldados en el sistema operativo *UNIX* formato *TAR*.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *Windows 95* y la función habilitada de compresión de archivos
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *Windows 3.x*.
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software *BACKUP* de *DOS* en versión 6.x o anterior.
- Disco compacto para CD ROM.

II) Opciones para el formato de los archivos (contenido). En todos los casos deberá incluir el *layout* con la descripción del contenido de cada columna.

- Formato *DBF* (archivos de base de datos *Dbase. FoxPro* en cualquier versión, para computadora personal).
- Formato *XLS* (archivos de *Microsoft Excel* en la versión 7 o anterior, para computadora personal).
- Formato *TXT* (archivos *ASCII* planos).

Sección I, Información General

1. Proporcionar la siguiente información del solicitante:

Razón social:

R.F.C.

Domicilio:

Teléfonos, fax, e mail,:

Actividad o giro principal:

Cámara o asociaciones industriales a las que pertenece:

2. Proporcionar la siguiente información de su representante legal:

Nombre:

Domicilio:

Teléfonos, fax, e mail,:

Identificación:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SECCIÓN I. B. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

3. Indicar el código y descripción de las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley y del Impuesto General de Importación (TIGI), a través de las cuales ingresa el producto de importación objeto de la presente investigación.

Código de la fracción (TIGI)	Descripción Arancelaria (TIGI)
...	...
...	...

4. Para el producto de importación objeto de la presente investigación indique lo siguiente:³³

a) Las unidades de volumen utilizadas en las operaciones comerciales normales:

b) Las unidades de volumen utilizadas en la TIGI:

c) Si la unidad de volumen utilizada en las operaciones comerciales normales es diferente a la utilizada en la fracción arancelaria correspondiente, indique el factor de conversión.

5. En caso de que las fracciones arancelarias señaladas incluyan otros productos además del producto de importación objeto de la presente investigación, indique cuáles son estos, y proporcione pruebas de su aseveración:

- a. Indicar la proporción promedio que según sus estimaciones le corresponde al producto de importación objeto del presente examen en estas fracciones y proporcione pruebas de aseveración.
 - b. Explicar la metodología y los cálculos utilizados en su estimación:
-

³³ Para mayor información vea: Art. 5.2, incisos ii), del AAD y Art. 75, Fracc. VIII del RLCE.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

6. Indicar aquellos países de origen y de procedencia desde los cuales se exportan el producto objeto del presente examen de condiciones de *dumping*:

País de origen	Países de procedencia
...	...
...	...

SECCIÓN II DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

7. Señala si ante la eliminación actual de la cuota compensatoria definitiva se daría lugar a la continuación o repetición de la discriminación de precios.

Justifique sus respuestas y proporcione las pruebas en las que apoye su aseveración. La justificación deberá basarse en hechos y no en suposiciones, las pruebas deben ser idóneas tener relación con los hechos ocurridos con una anterioridad no mayor a un año.

8. En caso de que durante el último año se hayan realizado importaciones del producto objeto del presente examen, originarias del país investigado, proporcione la información que a continuación se especifica:

- a): Referencias del precio de exportación y aplique los ajustes que correspondan para llevar a nivel de *ex work* fábrica. Utilizar el formato del Anexo I.
- b): Referencia del valor normal de los productos comparables a los exportadores a México y aplique los ajustes que correspondan para llevar a nivel *ex* fábrica.

9. En caso de que durante el último año no se hayan realizado importaciones del producto objeto del presente examen, originaria del país investigado, explique si prevalecen las condiciones económicas y de mercado de la industria del país de origen que dieron lugar a la discriminación de precio en la investigación ordinaria.

Proporcione los argumentos y los medios de prueba que considere pertinentes.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SECCIÓN III. INFORMACIÓN DE DAÑO**SECCIÓN III A. DESCRIPCIÓN DEL DAÑO O AMENAZA DEL DAÑO**

10. Manifiestar su posición respecto a la eliminación de la cuota compensatoria.

11. En caso de considerar que de eliminarse la misma se volvería a causar daño a la producción nacional, presente lo siguiente:

- a) Los argumentos que sustentan dichos razonamientos, y
- b) Los elementos de prueba que lo respaldan.

En particular deberá proporcionar información y análisis sobre los precios volúmenes de la importación reales o potenciales, el efecto de las mismas sobre los precios del producto nacional, participación del mercado e indicadores económicos de la producción nacional.

12. En su caso, explique ampliamente por qué considera que el periodo de vigencia de la cuota compensatoria no ha sido suficiente para contrarrestar el daño a la industria.

13. Describir ampliamente lo siguiente:

- a) Las características del mercado nacional del producto objeto del presente examen.
- b) Los cambios ocurridos, en su caso, en las condiciones de la oferta y la demanda del mercado de dicho producto durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria;
- c) identificar los cambios que usted considere que podrían ocurrir en el futuro inmediato; y
- d) presentar información anual sobre indicadores de la rama de la producción, ventas al mercado interno, exportaciones, importaciones, empleo y precios promedio del producto objeto del presente examen en el mercado nacional.

14. Proporcionar la información en forma anual para el periodo de vigencia de la cuota compensatoria referente a los principales indicadores económicos de la empresa con relación al producto objeto del presente examen, tales como producción, ventas totales, inventarios, empleo y precios.

15. Describir las características del mercado internacional del producto objeto del presente examen, y los cambios ocurridos durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria. En particular proporcione la información sobre la industria del país exportador, que permita apreciar la

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

existencia de un potencial de exportación a México del producto objeto del presente examen.

16. Proporcionar cualquier otra información que considere que la autoridad debe tomar en cuenta para los propósitos de la presente solicitud.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1

Nombre de la empresa solicitante:

PRECIO DE EXPORTACIÓN A LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

(1) Fracción arancelaria	(2) Descripción comercial del tipo del producto	(3) Fuente (estudio de mercado, Publicación especializada, listas de precio, etc.
------------------------------------	--	---

(4) Fecha del precio	(5) Empresa exportadora**	(6) Precio sin ajustar (en la moneda y unidad de medida originales)
--------------------------------	--	---

(7) Ajuste 1 (en la moneda y unidad de medida originales)	(8) Ajuste 2 (en la moneda y unidad de medida originales)	(9) Ajuste 3 (en la moneda y unidad de medida originales)
---	---	---

FALTA DE ORIGEN
 FALTA DE ORIGEN
 FALTA DE ORIGEN

(10) Suma de ajustes (7) + (8) + (9)	(11) Precio ajustado (en la moneda y unidad de medida originales) (6) - (10)	(12) Factor de conversión a la unidad de medida de la fracción arancelaria
---	---	--

(13) Tipo de cambio a dólares de los EUA	(14) Precio ajustado (dólares EUA por unidad de medida relevante)
---	---

* Aplica si la fuente de la referencia del precio es una lista de precios, factura o cotización. Si la referencia del precio corresponde a un periodo, indique cuál es éste.

** Aplica si la fuente de la referencia del precio es una lista de precios, factura o cotización

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2 B

Nombre de la empresa solicitante

País sustituto:

Mercado de exportación:

VALOR NORMAL

PRECIO DE EXPORTACIÓN A UN TERCER PAÍS DISTINTO A LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

(1) Fracción arancelaria	(2) Descripción comercial del tipo del producto	(3) Fuente (estudio de mercado, Publicación especializada, listas de precio, etc.
(4) Fecha del precio	(5) Empresa exportadora**	(6) Precio sin ajustar (en la moneda y unidad de medida originales)

TESIS CON
FALTA DE ORIGEN

(7) Ajuste 1 (en la moneda y unidad de medida originales)	(8) Ajuste 2 (en la moneda y unidad de medida originales)	(9) Ajuste 3 (en la moneda y unidad de medida originales)
---	---	---

(10) Suma de ajustes (7) + (8) + (9)	(11) Precio ajustado (en la moneda y unidad de medida originales) (6) - (10)	(12) Factor de conversión a la unidad de medida de la fracción arancelaria
---	---	--

(13) Tipo de cambio A dólares de los EUA	(14) Precio ajustado (dólares EUA por unidad de medida relevante)
---	---

* Aplica si la fuente de la referencia del precio es una lista de precios, factura o cotización. Si la referencia del precio corresponde a un periodo, indique cuál es éste.

** Aplica si la fuente de la referencia del precio es una lista de precios, factura o cotización

TRIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2 C

Nombre de la empresa solicitante

País sustituto:

VALOR NORMAL

VALOR RECONSTRUIDO EN EL PAÍS DE ORIGEN

(1) Fracción arancelaria	(2) Descripción comercial del tipo del producto	(3) Materiales y componentes (directos)
-----------------------------	---	---

(4) Mano de obra (directa)	(5) Gastos indirectos de fabricación	(6) Gastos de producción (3) + (4) + (5)
----------------------------------	---	--

(7) Gastos generales	(8) Costos ex fábrica (6) + (7)	(9) Utilidad antes de impuestos
-------------------------	---------------------------------------	------------------------------------

(10) Valor reconstruido (dólares EUA por unidad de medida relevante (8) + (9)

TECIS CON
FALLA DE ORIGEN