

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN MÉXICO Y EL PAPEL DEL ESTADO EN LA DEFENSA Y PRESERVACIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

MARÍA FERNANDA HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

ASESOR

ALFREDO CÓRDOBA KUTHY

MÉXICO, D.F., Ciudad Universitaria, 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Y de repente te das cuenta de que todo ha terminado y aquel sueño que hace años lo veías como un imposible ahora se ha vuelto realidad. Agradezco infinitamente el apoyo de todos aquellos que creyeron en mí, cada uno me dio una razón para seguir luchando y me enseñaron que la palabra derrota no existe en el vocabulario. El camino no fue nada fácil, pues los obstáculos han sido grandes, sin embargo, la esperanza y las ganas de superar mis propios límites fueron más fuertes que cualquier adversidad.

Madre: Sin tu apoyo, todo lo que he logrado hasta ahora jamás se habría materializado. Tú persistencia y veracidad han hecho de mí una mejor persona, agradezco todos y cada uno de los regaños y consejos que me has dado pues gracias a ellos estoy cumpliendo uno de mis más grandes sueños. Tu formación ha sido inigualable y doy gracias a dios por tenerte a ti como madre. Te quiero mucho.

Padre: No hay otra persona a la cual yo pudiera admirar, más que a ti. Desde pequeña me enseñaste a valorar todo el sacrificio que has hecho por darme lo mejor. Eres la razón de mi existir, el motivo de mi sonrisa y jamás podría concebir una vida sin ti. Gracias por estar a mi lado en todo momento, tú me has enseñado a que por más difícil que sea una meta, jamás debo renunciar a ella; a sonreír cuando estoy triste; a luchar cuando no veo alguna esperanza; a perseverar para alcanzar mis sueños y a valorar a todos aquellos que me han brindado su apoyo. Quiero que estés conmigo siempre padre, pues tú eres mi tesoro más grande. Te amo infinitamente.

Karla: Gracias por ser mi protectora, más que mi hermana eres mi amiga y no sabes cuánto valoro tu presencia. Me haces reír cada día y me has enseñado a seguir adelante, a no rendirme y a seguir teniendo en mente más metas por seguir. Me diste a uno de los seres que más amo en este mundo, ese pequeño monstruo que hace de mis días, los mejores del mundo. Muchas gracias.

Borgan: El día de tu muerte, prometí dedicarte cada uno de mis logros y aquí estoy, escribiendo estas palabras para ti. Fuiste, eres y siempre serás mi hermanito consentido, tú fuiste más que un primo, me brindaste tu apoyo en los momentos más difíciles de mi vida, me incentivaste para no bajar la mirada y seguir caminando con la frente en alto, me aconsejaste en aquellos días de dolor y sufrimiento. Sé que ahora estás en un lugar mejor y que dios te protege día con día. Te mando muchos besos y recuerda que siempre vivirás en mi corazón. Te quiero.

Alonso: La vida me puso en tu camino y gracias a ti sé lo que es trabajar, en el sentido estricto de la palabra. Lo poco o mucho que sé de derecho ha sido gracias a ti, pues la confianza que depositaste en mí, me ayudó a ser una mejor profesionalista. Admiro tu esfuerzo y dedicación y si no hubiera sido por tu insistencia, no estaría terminando este proyecto ahora, tal vez seguiría pensando en la inmortalidad del cangrejo y me encontraría haciendo cualquier otra cosa. Muchas gracias por haber compartido conmigo un poco de tu conocimiento.

Ernesto: Agradezco infinitamente la confianza que has depositado en mí. Tú creíste en mi trabajo, esfuerzo y dedicación, gracias a ti aprendí un poco más acerca de este tema. Me enseñaste a ser consistente y no dejar de lado uno de mis más grandes anhelos. Eres una persona muy valiosa y no sabes lo mucho que te admiro. Muchas gracias por todo y que el éxito te acompañe siempre.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1. LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	6
1.1. Las Relaciones Internacionales y la Economía Internacional	6
1.2. Antecedentes de la Organización Mundial del Comercio	9
1.2.1 <i>El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la adhesión de México</i>	10
1.2.2 <i>La Ronda de Tokio</i>	15
1.2.3 <i>La Ronda Uruguay y la formación de la OMC</i>	16
1.3 La Organización Mundial del Comercio (Función, objetivos, estructura, funcionamiento)	19
1.4 Solución de Controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional en el marco de la OMC.....	23
1.5 La liberalización comercial en México y su adhesión al GATT	26
CAPITULO 2. EL MARCO JURIDICO APLICABLE EN MÉXICO CONTRA LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	28
2.1. Concepto y clasificación de las prácticas desleales de comercio internacional	28
2.2. Los antecedentes del sistema jurídico mexicano en contra de las prácticas desleales de comercio internacional	33
2.3. Legislación vigente	34
2.3.1 <i>Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos</i>	34
2.3.2 <i>Ley de Comercio Exterior (Título V, y VII)</i>	36
2.3.3 <i>Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE)</i>	38
2.3.4 <i>Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT sobre derechos antidumping y derechos compensatorios (Acuerdo Antidumping)</i>	39
2.3.5 <i>Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI sobre Subvenciones (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias)</i>	42

CAPÍTULO 3. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO LLEVADO A CABO EN LA UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES Y LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL MARCO DEL TLCAN	47
3.1 Secretaría de Economía (misión, visión, objetivos)	47
3.1.1. <i>La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales</i>	52
3.1.1.1. <i>Análisis FODA de la Unidad e Prácticas Comerciales Internacionales</i>	54
3.1.2. <i>Estructura organizacional y procedimiento administrativo ante el inicio de una investigación por prácticas desleales de comercio internacional > LCE</i>	56
3.1.2.1. <i>Resolución de Inicio</i>	58
3.1.2.2. <i>Resolución Preliminar</i>	59
3.1.2.3. <i>Resolución Final</i>	60
3.2. Vigencia ante el establecimiento de cuotas compensatorias definitivas	62
3.3. Recursos contra las resoluciones dictaminadas por la Secretaría de Economía en el marco jurídico nacional	66
3.3.1. <i>Recurso de Revocación</i>	66
3.3.2. <i>Juicio de Nulidad</i>	67
3.3.3. <i>Juicio de Amparo</i>	67
3.4. Mecanismo Alternativo de Solución de Controversias en materia de prácticas desleales del comercio internacional. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	69
3.4.1. <i>Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte</i>	69
3.4.2. <i>Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN</i>	76
3.5. Opinión de diversas empresas acerca de los beneficios obtenidos con la imposición de cuotas compensatorias.....	78
Conclusiones	81
FUENTES CONSULTADAS.....	84

ANEXOS

- 1. Estadísticas de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales**
- 2. Formulario Oficial para Solicitantes de Inicio de Investigación por Discriminación de Precios**
- 3. Flujograma del Procedimiento Antidumping**
- 4. Flujograma de Examen de Vigencia**

INTRODUCCIÓN

La ciencia de las Relaciones Internacionales si bien es cierto que se encarga del estudio de la realidad internacional a través de múltiples disciplinas, también analiza el impacto o influencia que el acontecer político, económico y social internacional puede generar en el crecimiento y desarrollo de un Estado- Nación.

A este respecto cabe mencionar la importancia que la ciencia económica tiene en el nuevo orden internacional, caracterizado por la globalización, interdependencia y liberalización comercial, remontándonos al pensamiento clásico de Adam Smith, quien establece que la riqueza proviene del trabajo de las Naciones a través de la especialización, dando lugar a las ventajas comparativas y por supuesto al comercio internacional.

No obstante, con el paso del tiempo, los conceptos tradicionales de comercio internacional basados en dichas ventajas, han dado paso a las ventajas competitivas, sustentadas en menores costos y diferenciación de productos gracias al empleo de la mano de obra barata y a la explotación de economías de escala, de localización y de alcance. Por ello, es que los gobiernos, las empresas y la sociedad de los países en desarrollo enfrentan una gran responsabilidad para contribuir a que la globalización se convierta en un instrumento de desarrollo local. Por lo tanto, en este proceso el Estado debe jugar un papel fundamental no sólo en la esfera de la política económica nacional, sino en el terreno de la interacción económica y política con el mundo. Es clara la necesidad de una mayor simetría en las reglas del comercio multilateral promovidas por la OMC.

Aunado a ello, es preciso señalar que los efectos de la competencia económica, han conducido a que países industrializados y países en vías de industrialización, que tienen altas tasas de crecimiento económico, hagan uso de las prácticas desleales de comercio internacional, mejor conocidas como dumping o subsidios, buscando con ello fortalecer su industria nacional en detrimento de las demás Naciones. Prueba de ello, es que en México se han realizado investigaciones en materia de antidumping o

subvenciones mediante las cuales se comprueba la existencia de políticas económicas anticompetitivas, las cuales involucran particularmente a países como Estados Unidos, China, India o Rusia, los cuales poseen grandes plantas industriales y tienen la capacidad de comercializar bienes de alto contenido tecnológico a nivel mundial.

Seguir las reglas de la economía internacional constituye la llamada práctica “leal” del comercio y el alterarlas de alguna u otra forma, por cualquier medio dando como resultado la afectación al precio será por lo contrario, una práctica desleal. Las prácticas desleales más comunes y reconocidas internacionalmente son el *dumping* y los subsidios o estímulos otorgados por un gobierno para fortalecer algún sector de la economía nacional e impulsar las exportaciones. Con la consolidación de la apertura comercial en los años ochenta y el ingreso de México al GATT en 1986, se tuvo como consecuencia la importación masiva de mercancías de procedencia extranjera al territorio nacional, no siempre bajo condiciones leales de comercio, por lo que en ese mismo año se publicó la primera legislación interna contra prácticas desleales de comercio internacional, que fue: La Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de comercio exterior, así como el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, siendo necesario a su vez asimilar las regulaciones internacionales comerciales como el: Acuerdo Antidumping, el Acuerdo sobre Subvenciones y las disposiciones emanadas de los Tratados Internacionales de los que México sea parte, las cuales justifican la imposición de medidas cuyo fin sea restablecer las condiciones justas de comercio. Dichos ordenamientos jurídicos son resultado del esfuerzo realizado en la Organización Mundial del Comercio por impulsar la utilización de prácticas leales del comercio internacional y regir adecuadamente el intercambio comercial.

De acuerdo con Gustavo A. Báez López, en su texto publicado en 2001 “México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional, comercio exterior, septiembre del 2001”, más allá de la lucha entre los Estados por dominar el mercado internacional, diversas razones explican el inicio de las investigaciones. Por lo general este tema suele abordarse desde una perspectiva tanto micro como macroeconómica. En el primer caso, se podría recurrir al análisis por producto o sector específico y

evaluar el interés del exportador ya sea por maximizar sus beneficios a partir de aprovechar las diferencias en la elasticidad precio de la demanda de su mercado interno frente a la del país importador, o simplemente porque desee deshacerse de inventarios indeseados, debidos a una contracción temporal en su demanda interna.¹

Aunado a ello y de acuerdo con Rolando Cordera, en su reciente publicación del 2015 “Más allá de la crisis”, como consecuencia de la gran capacidad instalada en el mundo para satisfacer las demandas de materias primas y bienes de consumo de Europa, China y algunos países emergentes, existe actualmente una gran oferta disponible de productos que están deprimiendo los mercados y colocándose en los mercados internacionales a precios dumping. Hecho que ha obligado a los países a adoptar medidas compensatorias oportunas y a revisar sus políticas de comercio exterior en defensa de su planta productiva y del empleo.²

En este sentido, el objetivo general de la presente investigación es describir y destacar el papel que desempeña el Estado mexicano, particularmente la Secretaría de Economía, por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales en la defensa de la industria nacional a través de las investigaciones realizadas en materia de prácticas desleales de comercio internacional y la imposición de cuotas compensatorias.

Aunado a ello, también se tiene como finalidad describir el procedimiento administrativo llevado a cabo por la Secretaría de Economía en materia de prácticas desleales del comercio; comprobar que la imposición de cuotas compensatorias resulta ser una herramienta necesaria para el fortalecimiento de diversas plantas industriales; señalar cuáles son los factores que se analizan durante el procedimiento administrativo para determinar si se incurre o no en una práctica desleal; destacar las disposiciones emanadas del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio, al ser un mecanismo alternativo a la solución de controversias en materia de Prácticas Desleales y

¹ López Báez Gustavo, México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional, comercio exterior, septiembre del 2001, pág. 809.

² Cordera Rolando, Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo, México, Fondo de Cultura Económica, 2015, 451 págs. P.17.

demostrar que México es un país partidario de la competencia leal a través de la regulación jurídica emanada de las disposiciones nacionales e internacionales.

Por lo tanto, la hipótesis que se pretende comprobar en la presente investigación se plantea de la siguiente forma: “ El Estado, a través de la Secretaría de Economía, tiene una participación activa en la defensa de la industria nacional, al implementar las herramientas necesarias para contrarrestar el efecto negativo de la utilización de prácticas desleales y contar con un marco jurídico confiable para que la producción nacional pueda fortalecer su planta productiva y por ende ser más competitiva tanto en el mercado nacional como en el internacional.”

Para ello, haré énfasis en las estadísticas oficiales, publicadas por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), referentes a las investigaciones por prácticas desleales en curso, a las cuotas compensatorias vigentes, al total de investigaciones iniciadas por sector desde su creación y a los países que se han visto mayormente involucrados en su utilización. (Anexo 1)

Es así, que en el primer capítulo se ahondará en la relación existente entre las Relaciones Internacionales y el Comercio Internacional, haciendo énfasis en el concepto de “interdependencia” y en los Antecedentes del marco jurídico del Comercio Internacional, remontándonos de esta forma a la creación del GATT, sus principales funciones y objetivos, la adhesión de México a este organismo y los temas discutidos en la Ronda de Tokio y en la Ronda de Uruguay. Asimismo, se hará una descripción detallada de la Organización Mundial del Comercio para comprender el marco jurídico aplicable en México derivado de esta gran institución sobre las prácticas desleales de comercio internacional, se hará una breve descripción de ellas y se hará una breve síntesis acerca de la liberalización comercial en México, iniciada formalmente en los años ochenta.

En el segundo capítulo, se hará énfasis en el marco jurídico derivado de la OMC y en el marco jurídico nacional para rescatar la estrecha relación que tiene uno del otro en la resolución de los casos presentados ante la Secretaría de Economía en materia de dumping o subsidios.

Por lo tanto, y aunado al marco jurídico, en el tercer capítulo se describirá el papel que juegan tanto la Secretaría de Economía, como la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) en la preservación y defensa de la industria nacional, a través del procedimiento administrativo alineado a los preceptos de la OMC. Se analizarán los recursos existentes en la legislación nacional contra las resoluciones dictaminadas por la SE, los preceptos del Artículo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se visualizarán en el Anexo 1 los resultados obtenidos en favor de la industria nacional hasta enero del 2016 a través de estadísticas proporcionadas por la propia UPCI y se hará referencia a la opinión de diversas empresas acerca de los beneficios obtenidos con la imposición de cuotas compensatorias, particularmente las del sector siderúrgico por ser éste el sector que más procedimientos antidumping demanda en defensa de su industria nacional.

Finalmente, en las conclusiones se visualizará el resultado de las investigaciones al concluir las resoluciones finales con la imposición de cuotas compensatorias, particularmente en la industria siderúrgica y con ello se comprobará el supuesto de que el Estado ha jugado un papel determinante en la defensa de la industria nacional.

CAPITULO 1. LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

1.1. Las Relaciones Internacionales y la Economía Internacional

El objeto tradicional de las Relaciones Internacionales tiene que ver con asuntos del escenario internacional a fin de procurar su explicación y análisis identificando a los protagonistas, los procesos y el ámbito en que se producen las interacciones de carácter político, económico y social en el contexto de un sistema internacional más complejo. Estamos entonces, frente a una disciplina matriz, que en el contexto socio-económico y político del siglo XXI experimenta una apertura de sus posibilidades frente a las demás ciencias sociales, por la visión global que la caracteriza desde su surgimiento.³

Es de todos conocido que tradicionalmente se ha identificado al Estado como el protagonista principal de las relaciones internacionales, por lo que el centrarse en los estados y su relación con otros estados nos ayuda a explicar por qué la guerra y la paz son la premisa central de la teoría tradicional de las relaciones internacionales. Sin embargo, las relaciones internacionales contemporáneas se han visto envueltas no sólo en la relación interestatal sino que han sido determinadas por otros actores, tales como los individuos, grupos sociales, organizaciones públicas y privadas o por empresas. De igual forma se ha caracterizado por eventos transcendentales como la competencia económica, interdependencia, derechos humanos, corporaciones transnacionales, el cambio climático, el desarrollo, terrorismo, entre otros.

Las teorías que buscan explicar las relaciones internacionales han respondido y se han desarrollado bajo un contexto histórico y de transformación, es por ello que para la explicación de la presente investigación se hará énfasis en la teoría del neoliberalismo, la cual hace referencia a la interdependencia, a la cooperación a través de instituciones, y al intercambio comercial, cultural y de comunicación entre las Naciones. Robert Keohane y Joseph Nye fueron los principales autores de esta teoría y entre sus principales premisas destacan: 1) Que las Instituciones promueven la cooperación

³ Cfr. Cid Capetillo Ileana, Las relaciones internacionales entre 1815 y 1919, Realidad y disciplina, p.13

entre las Naciones al proveer información y reducir costos. Tales instituciones pueden ser organizaciones internacionales formales como la Organización Mundial del Comercio, la Unión Europea o la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico; o por el contrario, pueden ser menos formales, como los Regímenes o Acuerdos Internacionales que determinan las reglas de diversos temas como la aviación, la marina, comunicación, el comercio o medio ambiente. 2) Otra vertiente teórica en la que Keohane se apoyó para explicar la compatibilidad entre la estructura anárquica del sistema internacional y la cooperación proviene de la microeconomía, y en concreto del concepto de “fallas del mercado”. Esta noción alude a la incapacidad de un mercado perfecto (no regulado) de proporcionar adecuadamente bienes públicos a una sociedad, así como a la posibilidad de que un mercado no regulado dé lugar a “males públicos” tales como la contaminación. A partir de la identificación de la sociedad internacional anárquica y un mercado imperfecto, Keohane y los autores neoliberales en general se han inspirado en los modelos elaborados por los economistas sobre la regulación de los mercados para defender las posibilidades de cooperación internacional.⁴

Es así que las instituciones internacionales tienen un efecto positivo en el comportamiento de los Estados en una situación de anarquía internacional pues regulan todo tipo de actividades existentes entre ellos. Por lo tanto, en el intercambio comercial resulta imprescindible la existencia de un régimen jurídico internacional, el cual ha sido establecido por la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos que de ella han emanado. Sólo bajo esas disposiciones los Estados han podido comercializar y contraer Tratados Internacionales sin dificultad alguna.

El concepto de *régimen internacional* (categoría central en Economía Política Internacional, aunque empleada en general en Relaciones Internacionales) es casi exclusivamente un producto del diálogo neorrealismo-neoliberalismo y la base institucional de la OMC en materia de prácticas desleales ha consolidado la

⁴ Salomón González Mónica, La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: Diálogo, disidencia y aproximaciones, Revista CIDOB d’Afers Internacionals, núm. 56, p. 56.

cooperación e interdependencia de las economías nacionales para poder defender y hacer más competitiva a la industria nacional. Las reglas son la clave para el buen funcionamiento de la economía y del desarrollo de las plantas productivas.

Si bien, es cierto que el nuevo orden internacional ha sufrido gran cantidad de transformaciones en el ámbito político, social y cultural, también lo ha hecho en el económico y ello se ve reflejado en los efectos tanto positivos como negativos que ha tenido la globalización, un proceso que se basa *en la integración más estrecha de los países y pueblos del mundo, provocada por la reducción de los costos del transporte y la comunicación, y el desmantelamiento de barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, tecnología, conocimientos –en menor grado–, y personas a través de las fronteras.*⁵

Dicho proceso ha ocasionado sin duda alguna una mayor interdependencia entre las naciones y por ende una mayor competitividad en el comercio internacional.

A este respecto, cabe rescatar que el comercio internacional no sólo es determinado por la teoría de la ventaja comparativa con la cual cada país se especializa en la producción de bienes en los que se sea más competitivo, sino que también se genera por las economías de escala sin la necesidad de especializarse en los productos de la industria más competitiva pues el obtener grandes beneficios también depende de la cantidad producida.

Sabemos que la competencia imperfecta caracteriza al comercio internacional y los modelos de competencia monopolística y de dumping ilustran claramente ésta situación. Al haber más demanda es lógico que debe haber más oferta y justo por ello es que las grandes empresas transnacionales han sabido utilizar estratégicamente sus factores de producción para ofrecer al consumidor una mayor cantidad de productos a bajos precios sin dejar de lado las necesidades, gustos y preferencias de cada uno de ellos. Tanto la ventaja comparativa como las economías de escala son determinantes en el comercio internacional, la clave está en saber qué y cómo producir los bienes intercambiables para no quedarse fuera de la competencia. Tanto el dumping como la

⁵ Joseph Stiglitz, El malestar en la Globalización, Traducción: Carlos Rodríguez Brown, Santillana Ediciones Generales, S.L., 2007

competencia monopolística han sido utilizados por las grandes empresas buscando maximizar sus beneficios a costa de los pequeños productores y ello jamás cambiará, el problema está en saber cómo poder ser más competitivos y llegar a lograr los mismos o mejores resultados que dichas empresas cristalizan.

1.2. Antecedentes de la Organización Mundial del Comercio

El comercio como actividad económica y social tiene sus orígenes desde las primeras épocas de la historia de la humanidad y con el paso del tiempo se ha formalizado fundamentalmente en un conjunto de normas que son objeto de estudio por parte de diversos derechos, en especial del mercantil. La constante preocupación por regular de la forma más adecuada el comercio internacional ha hecho que las reglamentaciones administrativas y la presencia del Estado en las actividades comerciales se intensifique, respondiendo a grandes preocupaciones como la protección de sectores productivos nacionales y la protección de los residentes nacionales.

La creación de instituciones internacionales especializadas con el propósito de liberalizar los intercambios internacionales puede explicarse por los desórdenes que conoció la economía mundial en el periodo interbélico, es decir entre los años 1920-1940.⁶ En resumen, se puede decir que en el siglo XIX, el intervencionismo gubernamental sobre el comercio internacional se consolidó por distintas razones, entre las que destacan: la gran discusión teórica y práctica sobre las ventajas del liberalismo comercial y el proteccionismo, la utilización de técnicas de intervención basadas en derechos arancelarios, restricciones cuantitativas y los tipos de cambio, y la creación de un cuerpo doctrinal librecambista, es decir, la libertad de movimiento de los factores de producción. Así, el siglo XIX fue testigo de grandes movimientos migratorios y de inversiones de capital.⁷

Por lo tanto, ante la intensificación de las relaciones comerciales, políticas y sociales del siglo XIX y la notable lucha por el poder entre las potencias europeas a principios del siglo XX, se desató la Primera Guerra Mundial, la cual dejó a Europa devastada y permitió que Estados Unidos comenzará a jugar un papel determinante en el

⁶ Díaz Mier Miguel Ángel, Del GATT a la Organización Mundial del Comercio, Editorial Síntesis, 1996, 368 págs., p.17.

⁷ Ibídem.

establecimiento de reglas sobre el escenario internacional. Por ello, es que se inician las medidas de defensa, buscando atenuar el impacto de la crisis que la Primera Guerra Mundial dejó.

Ante ello, es evidente resaltar la idea de un “orden económico internacional”, entendido en el sentido de establecer un conjunto de normas pactadas de aplicación a las políticas comerciales de los países, basadas en principios comúnmente aceptados y que permitan un mejor acceso a los mercados.⁸

Sin duda alguna, el establecimiento, la adopción y la institucionalización de dichas normas se llevó a cabo durante un largo proceso, el cual tuvo avances y retrocesos, partidarios y oponentes, orden e inestabilidad pero sobre todo precisión y éxito.

1.2.1 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la adhesión de México

Antes del término de la Segunda Guerra Mundial los Estados más poderosos se preocuparon por el restablecimiento del sistema económico mundial. Por ello, es que en 1943 y 1944 se llevaron a cabo reuniones e intercambios de puntos de vista entre funcionarios británicos dirigidos por Keynes y estadounidenses dirigidos por White destacando temas de carácter económico como: la cuestión de los tipos de cambio, la reconstrucción de las economías europeas y el problema de la organización de los intercambios internacionales de mercancías.

Los dos primeros temas encontraron un marco institucional con los acuerdos de Bretton Woods (julio de 1944) por los que se crearon el FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, mientras que el tercer tema se vio reflejado en febrero de 1945, en un mensaje al Congreso de Estados Unidos emitido por su presidente Roosevelt, señalando explícitamente la necesidad de complementar el sistema institucional creado en Bretton Woods mediante la creación de una organización cuya finalidad sería la reducción de obstáculos a los intercambios internacionales de mercancías, por lo que en junio de ese mismo año, Gran Bretaña impulsó la primera reunión del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, convocando una

⁸ Díaz Mier Miguel Ángel. Óp. Cit. P.19

Conferencia Mundial sobre Comercio y Empleo, la cual se celebró en la Habana de noviembre de 1947 a marzo de 1948.

Los trabajos de la Conferencia concluyeron con la adopción de la Carta de la Habana que establecía la creación de una Organización Internacional de Comercio, sin embargo su aprobación debía ser sometida antes de su puesta en práctica a los procedimientos de ratificación propios de los países firmantes, hecho que no se dio a causa de que Estados Unidos tuvo conflictos de competencia entre el Congreso y el Ejecutivo y a que sólo 2 países (Australia y Líbano), sobre el mínimo de diez necesarios para que la Carta entrase en vigor, la ratificaron.

A pesar de ello, no todo estaba perdido, pues durante las sesiones del Comité Preparatorio de la Conferencia y también a iniciativa de Estados Unidos, se negociaron “acuerdos concretos para una suavización de los derechos arancelarios y de los obstáculos de toda clase al comercio”. Y así, se iniciaron y completaron negociaciones arancelarias. Técnicamente, los trabajos se incluyeron en un Acta Final que comprende el texto (hoy definido como GATT 1947) de un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, las listas de concesiones arancelarias de cada país y un Protocolo de Aplicación Provisional. Las negociaciones se celebraron de una manera que hoy consideramos tradicional, producto por producto y país por país y afectaron solamente a derechos arancelarios. Cada país concentró su actuación en los productos en los que era principal abastecedor. Los documentos señalados serían formados por veintitrés naciones, alguna de las cuales cambiaría su actitud favorable años más tarde.⁹

Cabe indicar que el GATT nació así con un carácter provisional a la espera de la creación de la OIC. Era un simple acuerdo con una estructura institucional mínima, puesto que sólo se preveía la celebración de conferencias entre los Estados y territorios miembros adecuadamente llamados Partes Contratantes. Algunos autores han calificado de esta forma al GATT como un “accidente histórico”. En cualquier caso, el GATT se nos aparece a la vez como un Tratado, básicamente dedicado a cuestiones arancelarias, pero que se refiere también a materia de política comercial que

⁹ Díaz Mier Miguel Ángel, Óp. Cit. Pp. 22-23

previsiblemente hubiesen sido incorporadas a la OIC, como un órgano cuasi jurisdiccional, en cuanto es vigilante de ese Acuerdo; y, finalmente como una “institución” compleja y específica.¹⁰

Con todo, se trata por primera vez en la historia de las relaciones comerciales internacionales de someter a ciertas normas internacionales pactadas y expresadas en forma jurídica la libertad de los países para llevar a cabo sus políticas comerciales.

En buena medida, el GATT supone una reacción contra los defectos del periodo interbélico. Por una parte, la existencia de prácticas discriminatorias, aplicadas con una alta dosis de falta de transparencia; por otra, el deseo de contar con un conjunto de “reglas establecidas y predecibles” en materia de políticas comerciales de los países han inspirado la creación del Acuerdo. No cabe, en consecuencia, extrañarse ante la presencia en el GATT de un conjunto de principios de aplicación general, los cuales serían los encargados de regir el comercio internacional entre las partes contratantes del Acuerdo. A este respecto, podemos mencionar que los principios fundamentales que rigen al GATT son:

1. La no discriminación

Con dicho principio se busca evitar que las políticas comerciales de los países realicen prácticas diferenciales tanto en lo que se refiere a medidas adoptadas (especialmente en materia de aranceles, restricciones cuantitativas o tipos de cambio) como a las naciones afectadas. En síntesis, es tratar a todos de la misma forma. El principio se lleva a la práctica a través de dos cláusulas: la de nación más favorecida, definida en el Artículo 1 y que establece que cualquier ventaja, privilegio o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, por automático dicho trato se extenderá inmediatamente e incondicionalmente a las demás partes signatarias del acuerdo sin la necesidad de negociación posterior., y la de igualdad de trato o trato nacional, recogida en el artículo 3, la cual exige que las normas públicas que afecten a las operaciones comerciales y que constituyen “políticas comerciales indirectas” (especialmente las fiscales, las que afectan a la venta, a la compra, al transporte, a la distribución y al uso de productos) sean aplicadas de forma que no se discrimine entre productos nacionales e importados, una vez que éstos

¹⁰ Ibídem.

hayan sido despachados de aduana. Lo que se pretende conseguir es una auténtica “competencia leal” y evitar que mecanismos comerciales o no comerciales puedan impedir esa seguridad del acceso a los mercados exteriores.

2. Transparencia

Busca eliminar las incertidumbres en la formulación y aplicación de las políticas comerciales de las Partes Contratantes. Fue diseñado especialmente para combatir los efectos negativos que el bilateralismo exacerbado producía sobre las actividades de los agentes económicos. Su expresión máxima se encuentra en el Artículo 10 y expresa tres obligaciones elementales: a) la publicación rápida de leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general a materias comerciales; b) la aplicación uniforme, imparcial y equitativa de las disposiciones del GATT, y c) el establecimiento de órganos o procedimientos independientes de los organismos nacionales encargados de aplicar las medidas administrativas.

En efecto, la historia del GATT es la historia del esfuerzo de sus partes contratantes para hacer efectivo el mejor acceso a los mercados a través de reducciones negociadas de los derechos arancelarios y de conseguir una mayor transparencia de los instrumentos no arancelarios.¹¹

Más o menos asociadas a ciertas rondas de negociaciones significativas o algún suceso especial, se distinguen cuatro etapas: 1) La caracterizada por la “provisionalidad” (1948-1955), mediante la cual se registra un importante aumento en el número y composición de las partes contratantes, llegando a 35. Se celebraron en ella las tres primeras rondas negociadoras (Ginebra, 1947, Annecy, 1949 y Torquay, 1951). De acuerdo con la provisionalidad de la época, se trataba de llevar a cabo una “creación” e interpretación de las reglas. Nace el primer sistema de solución de diferencias y se estudian en la etapa una gran cantidad de cuestiones comerciales como las prácticas comerciales restrictivas y la liquidación de excedentes estratégicos. 2) La segunda etapa es la del desarrollo (1956-1970), entendida en la doble dimensión de preocupación por los problemas de los países en desarrollo y por la evolución

¹¹ Díaz Mier Miguel Ángel, Óp. Cit. p. 32

positiva de la institución. Además, en esta etapa se registran grandes avances en la institucionalización del GATT, se mejora el sistema de solución de diferencias y se mejoran técnicamente los instrumentos de notificación derivados del Acuerdo (régimen de licencias, sistemas antidumping, restricciones cuantitativas justificadas en balanzas de pagos, etc). Surge el primero de los Acuerdos de “ordenación” de comercio, el relativo a comercio de textiles de algodón y se empiezan a extender las prácticas restrictivas de naturaleza no arancelaria. 3) La tercera etapa es la de madurez (1970-1985), que presencia la celebración de la ronda Tokio y los pasos previos a la ronda Uruguay. En ella, se consiguieron reducciones arancelarias significativas, se reglamentaron las medidas no arancelarias, aunque con un alcance limitado, se mejoraron aspectos institucionales como la codificación del sistema de solución de diferencias, sin embargo no fue suficiente el esfuerzo realizado para consolidar la reglamentación comercial.¹² Consecuencia de ello, fue que en 1982 se lanzó un programa de trabajo para el GATT, dando pauta a la cuarta etapa, caracterizada por la institucionalización comprendida en el periodo de 1986 a 1995 y mediante la cual se llevó a cabo la octava ronda de negociaciones, denominada la Ronda Uruguay, sin duda la más importante de todas en la evolución del GATT y la cual ahondaré con detalle más adelante.

Al haber analizado las etapas asociadas con las rondas de negociación emanadas de la evolución del GATT, cabe destacar las últimas dos: La Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay, pues fueron determinantes en la institucionalización del régimen jurídico comercial a nivel mundial y en la implementación de nuevos temas que comenzaron a tener auge en la segunda mitad del S.XX.

¹² Cfr. P.p. 34-36

1.2.2 La Ronda de Tokio

En el periodo comprendido de 1973 a 1979, se llevó a cabo la séptima conferencia del GATT y a ante la preocupación de que en la práctica no se veía materializada la liberalización comercial en su totalidad, pues empezaban a crecer las restricciones no arancelarias, se comenzó a recopilar información respecto a las barreras no arancelarias y de elementos relacionados con productos que no habían quedado resueltos anteriormente, como los tropicales, textiles y agropecuarios.

Fue así, que los países exportadores al encontrar limitaciones en otros mercados para introducir sus productos, crearon un catálogo de medidas no arancelarias, que ellos mismos observaban, y entre las cuales destacan: la participación del Estado en el comercio, las formalidades aduaneras y administrativas a la importación, los reglamentos sanitarios y las reglas industriales, las restricciones cuantitativas y las licencias de importación y por ultimo las imposiciones a la importación (sobrecargas y ajustes fiscales en frontera). Resultado de ello, fue la creación de seis Acuerdos relativos a medidas no arancelarias, entre los que se encuentran: El Acuerdo Antidumping, sobre subvenciones y derechos compensatorios, sobre obstáculos técnicos al comercio, sobre compras del sector gubernamental, valoración aduanera y licencias de importación.

En cuanto a los resultados de las negociaciones arancelarias, se ensayó la reducción arancelaria mediante una fórmula de carácter general para conseguir una mayor armonización de los aranceles. Sin embargo, esto no fue del todo posible pues quedaron excluidos de la aplicación los productos agropecuarios y se introducirían excepciones para sectores sensibles como los textiles, siderúrgicos, calzado, entre otros.

Finalmente, al tratar el tema del marco institucional, las partes contratantes aprobaron un conjunto de importantes decisiones relativas a materias que afectaban el orden institucional del GATT y como resultado de tales decisiones, se le concedió un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo sin extender dicho trato a las otras partes contratantes; con la declaración sobre medidas comerciales adoptadas por

motivos de balanzas de pagos se enfatizaban ciertos criterios a tomar en cuenta para la aplicación de dichas medidas, como: la preferencia en medidas que tengan menos efectos perturbadores en el comercio, evitar que un mismo producto tenga varias medidas comerciales restrictivas y que el país que las aplique, establezca un calendario para eliminarlas gradualmente; se permitió la adopción de medidas salvaguardia por razones de desarrollo y se hizo énfasis en el entendimiento desarrollado en las disposiciones del Acuerdo del GATT no sólo en el dominio de solución de diferencias, sino también en cuanto a notificación, consultas y vigilancia.

1.2.3 La Ronda Uruguay y la formación de la OMC

La Ronda Uruguay dio inicio en septiembre de 1986 con la declaración de Punta del Este y concluyó en diciembre de 1993. Las causas que alentaron su adopción fueron en gran medida determinadas por la crisis financiera y energética a nivel mundial, la internacionalización de los capitales, la revolución tecnológica, el abandono del patrón oro y las medidas proteccionistas que varios países adoptaron a través de restricciones no arancelarias. Fue así, que con el desarrollo tecnológico y la innovación comenzaron a surgir nuevos temas como: los servicios, las inversiones extranjeras y la propiedad intelectual. Particularmente, Estados Unidos fue quien insistía en la idea de negociar estos temas para brindarles un marco jurídico apropiado en la nueva economía globalizada, sin embargo, los países en desarrollo liderados por India y Brasil alegaban que no estaban lo suficientemente desarrollados como los países industrializados ni en la misma igualdad de condiciones para adoptar compromisos tan serios en estos nuevos temas.

La agenda de la Ronda Uruguay comprendió 14 grupos de negociaciones, agrupados en tres categorías principales, entre las que destacan: 1) el acceso a mercados (incluyendo la agricultura y los textiles); 2) la reforma en la reglamentación del GATT para fortalecerse como institución; y 3) los nuevos temas ya antes mencionados.¹³ En el caso de los servicios, se materializó el Acuerdo General sobre el comercio de Servicios, mejor conocido con sus siglas en inglés como General Agreement on Trade

¹³ Cfr. Gilbert R. Winham, "The evolution of the global trade regime" en John Ravenhill, Global Political Economy, P. 100.

in Services (GATS), para regular las inversiones se crearon los Aspectos Comerciales de las medidas en materia de inversión (TRIMS) y en propiedad intelectual se materializaron los Aspectos Comerciales de los derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS).

En la reunión de Montreal de 1988, las partes contratantes convinieron en un conjunto de resultados iniciales, entre los cuales figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados para los productos tropicales, encaminadas a ayudar a los países en desarrollo, así como un mecanismo de examen de las políticas comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT. Se suponía que la Ronda finalizaría cuando los Ministros se reunieran una vez más en Bruselas, en diciembre de 1990. Pero los Ministros no se pusieron de acuerdo sobre la manera de reformar el comercio de productos agropecuarios y decidieron prorrogar las negociaciones.¹⁴

A pesar de ello y con el mayor esfuerzo posible, se siguió realizando una considerable cantidad de trabajo técnico, que dio lugar al primer proyecto de un acuerdo jurídico final. Ese proyecto, el “Acta Final”, fue compilado por el entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel, quien presidió las negociaciones a nivel de funcionarios. El proyecto se presentó en Ginebra en diciembre de 1991 y respondió a todos los aspectos del mandato de Punta del Este.

Por otra parte, las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea adquirieron capital importancia para las esperanzas de llegar finalmente a una conclusión satisfactoria, sin embargo en noviembre de 1992 resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el “Acuerdo de Blair House”.¹⁵

En julio de 1993 Estados Unidos, la UE, Japón y Canadá anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas (“acceso a los

¹⁴ Cfr. Información consultada en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm, el día 1 de octubre de 2015, a las 19:22 horas.

¹⁵ Ibídem

mercados”) y así, en diciembre de 1993 se cierran las negociaciones para que en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos se firmara el Acta Final de la Ronda Uruguay, mediante la cual se integraron bajo un sistema legal común diversos acuerdos en materia de agricultura, salvaguardias, reglas de origen, textiles, barreras técnicas al comercio, propiedad intelectual, entre otros. Se aprueba que el GATT sea sustituido por la Organización Mundial del Comercio, la cual entra en vigor el 1 de enero de 1995, modernizando a su vez el Sistema de Solución de Controversias, mismo que describiré más adelante con mayor énfasis.

Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973- 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial del Comercio https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

1.3 La Organización Mundial del Comercio (Función, objetivos, estructura, funcionamiento)

El Acta de Marrakech, además de establecer el acuerdo que crea la OMC, contiene varios anexos con los diferentes acuerdos multilaterales, plurilaterales y demás instrumentos legales reforzados del GATT tradicional. El Acta contiene cuatro anexos: 1) Se divide en tres partes (mercancías, servicios y propiedad intelectual; 2) Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias; 3) Mecanismo de examen de las políticas comerciales, y 4) Acuerdos Comerciales Plurilaterales.¹⁶ Asimismo, la OMC fue dotada de personalidad jurídica, elemento que el GATT no tenía y que sin duda convirtió a esta Organización en la institución más importante a nivel mundial en materia de comercio internacional.

Entre las principales funciones que tiene esta organización, se encuentran las siguientes: a) La implementación y administración de los Acuerdos derivados de la Ronda Uruguay; b) el mantenimiento de un foro negociador; c) la administración del mecanismo de solución de controversias; d) la administración del mecanismo de revisión en materia de políticas comerciales, y e) el establecimiento de una mayor coordinación con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Aunado a ello, y para llevar a cabo dichas funciones, se tienen órganos especializados como: La Conferencia Ministerial, la cual se reúne cada dos años; el Consejo General, el cual sirve como mecanismo de solución de controversias, el Consejo de Bienes (GATT), el Consejo de Servicios (GATS), y el Consejo de Propiedad Intelectual (TRIPS). Adicionalmente, existen otros Órganos bajo los auspicios de la OMC, como el Comité de Comercio y Desarrollo, de Restricciones a balanza de pagos, y de Asuntos Presupuestarios, además de que hay otros que tienen un número limitado de miembros como el Órgano de vigilancia en materia de Textiles (Textiles Monitoring Body), los Comités Plurilaterales, los Paneles de disputa y el Órgano de Apelación, sin embargo no es objeto de esta investigación ahondar en cada uno de ellos.

¹⁶ Martínez Cortés José Ignacio y López González María Rosa, "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional", en revista de Relaciones Internacionales, número 64, octubre-diciembre, 1994, pág. 71.

Asimismo, con el Acuerdo de Marrakech se establece una Secretaría, la cual está liderada por un Director General, quien presenta el proyecto de presupuesto y estado financiero anual de la OMC al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, el cual formulara sus recomendaciones al Consejo General.

En cuanto al sistema de la toma de decisiones, la OMC mantiene la práctica establecida anteriormente por el GATT de adoptar las decisiones por “consenso”, mediante el cual ningún miembro presente en alguna reunión se opone a los resultados, y en caso de que exista dicha oposición, las decisiones se adoptarán por votación, sobre el criterio de que cada Miembro tendrá un voto y se adoptaran por mayoría simple.

Finalmente, el sistema de solución de diferencias basado en el GATT bajo el derecho consuetudinario, logró transformarse con la creación de la OMC a través de la materialización del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, el cual regula varios tipos de procedimientos, entre los que se encuentran: las consultas, los buenos oficios y mediación, arbitraje y grupos especiales (paneles). Refuerza el importante papel de las consulta, introduciendo respecto a las mismas algunas condiciones. Éstas deberán hacerse explícitas, celebrarse en unos plazos máximos determinados y deberán notificarse a un órgano responsable. Éste es el denominado Órgano de Solución de Diferencias (OSD), que es el propio Consejo General el máximo responsable de la OMC en el periodo que transcurre entre dos Conferencias Ministeriales.

Los buenos oficios y la mediación ya estaban previstos en el procedimiento señalado en 1966 para países en desarrollo, deben ser aceptados por todos los miembros que mantienen la diferencia, pueden ser consultados en cualquier momento, no sustituyen el panel y pueden ser previos o simultáneos a la existencia del panel. En cuanto al arbitraje, es preciso mencionar que fue una de las novedades que introdujo el Entendimiento y significa un recurso de mutuo acuerdo entre las partes involucradas, los acuerdos que se utilizaran para resolver el conflicto se deben notificar con suficiente tiempo de anticipación antes de que comience el proceso de arbitraje y se debe acatar

obligatoriamente el laudo que se dicte, el cual es notificado al OSD y al Consejo o Comité de una acuerdo relevante, donde cualquier miembro puede plantear alguna cuestión relacionada. Finalmente, en caso de que la diferencia no haya podido quedar resuelta en las consultas, el OSD, a petición de la parte demandante, habrá de establecer un grupo especial, mejor conocido como “panel” dentro de plazos fijados. Dichos paneles tienen reglas comunes que regulan diferentes aspectos y que pretenden la independencia y la celeridad del mismo, entre las que se encuentran: 1) Examinar el asunto cuestionado, y 2) Formular conclusiones. Este panel se compone de tres a cinco miembros, según el caso y su calendario se basará en la presentación de alegatos, contrarréplicas, sesiones orales, la presentación, para examen de las partes en la diferencia de los informes provisionales y definitivos del panel, etc. Asimismo, se fija una duración máxima del procedimiento, de forma que no deben transcurrir nueve meses entre la fecha de establecimiento del panel y su informe final. Una vez publicado el informe final, se distribuye a los miembros para que el OSD pueda aceptarlo o adoptarlo, sin embargo dicho informe puede ser rechazado por consenso o si una de las partes en la diferencia decide apelar ante el Órgano Permanente de Apelación, el cual fue también otra novedad del Entendimiento.

La función fundamental de este Órgano es evitar interpretaciones laxas, examinando los razonamientos jurídicos incluidos en el informe del panel y se conforma de siete personas especialistas en temas de comercio internacional.¹⁷

¹⁷ Cfr. Díaz Mier Miguel Ángel, Del GATT a la Organización Mundial del Comercio, Editorial Síntesis, 1996, 368 págs. Pp. 329-333.

En caso de que las recomendaciones establecidas tanto por los informes de los paneles y del Órgano de Apelación no sean cumplidas, se prevé la posibilidad de negociar compensaciones entre las partes, de forma que equivalga al daño inferido en un plazo de veinte días, o en su caso, se puede llegar a la suspensión de obligaciones o retirada de concesiones, medida mejor conocida como retorsión o represalia.

Ronda Uruguay: fechas clave

Septiembre de 1986	Punta del Este:	Iniciación
Diciembre de 1988	Montreal:	balance ministerial a mitad de período
Abril de 1989	Ginebra:	conclusión del balance a mitad de período
Diciembre de 1990	Bruselas:	la Reunión Ministerial de "clausura" termina en un estancamiento
Diciembre de 1991	Ginebra:	se termina el primer proyecto del Acta Final
Noviembre de 1992	Washington:	los Estados Unidos y la Unión Europea logran el avance decisivo de "Blair House" en materia de agricultura
Julio de 1993	Tokio:	la Cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7
Diciembre de 1993	Ginebra:	finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosигuen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)
Abril de 1994	Marrakech:	se firman los Acuerdos
Enero de 1995	Ginebra:	se crea la OMC; entran en vigor los Acuerdos

1.4 Solución de Controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional en el marco de la OMC

En materia de Antidumping y con fundamento en el Artículo 16.1 de su respectivo Acuerdo, se establece un Comité de Prácticas Antidumping compuesto de representantes de cada uno de los Miembros. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un Miembro, les dará la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos.

Asimismo y Salvo disposición en contrario en el artículo 17 del Acuerdo Antidumping, será aplicable a las consultas y a la solución de diferencias el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. A este respecto, y con fundamento en el artículo 17.3, cabe mencionar que, si un Miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo se halla anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros Miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir por escrito la celebración de consultas con el Miembro o Miembros de que se trate.¹⁸

En caso de que, las consultas celebradas, a consideración del miembro solicitante no hayan permitido encontrar una solución mutuamente convenida, y si la autoridad investigadora del miembro importador ha adoptado medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en materia de precios, podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias (“OSD”). De igual forma, si una medida provisional tiene una repercusión significativa y el Miembro que haya pedido las consultas estime que la medida ha sido adoptada en contravención del párrafo 1 del artículo 7 referente al establecimiento de medidas provisionales, ese Miembro podrá también someter la cuestión al OSD.

Previa petición de la parte reclamante, el OSD establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

a) una declaración por escrito del Miembro que ha presentado la petición, en la que indicará de qué modo ha sido anulada o menoscabada una ventaja resultante para él

¹⁸ Artículo 17.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo Antidumping)

directa o indirectamente del presente Acuerdo, o bien que está comprometida la consecución de los objetivos del Acuerdo, y

b) los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador.¹⁹

Finalmente, el grupo especial:

a) al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Si se han establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta;

b) interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial llega a la conclusión de que una disposición pertinente del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles.²⁰

Por otra parte, en materia de subvenciones, también se establece un Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, sin embargo este Comité caso contrario al Comité Antidumping, establecerá un Grupo Permanente de Expertos compuesto de cinco personas independientes y con amplios conocimientos en las esferas de las subvenciones y las relaciones comerciales. Los expertos serán elegidos por el Comité y cada año será sustituido uno de ellos. El GPE podrá ser consultado por cualquiera de los Miembros y podrá dar opiniones consultivas sobre la naturaleza de cualquier subvención que ese Miembro se proponga establecer o tenga en aplicación.²¹

Asimismo y con fundamento en el Artículo 30 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, “salvo disposición expresa en contrario en el presente Acuerdo, para las consultas y la solución de las diferencias en el ámbito del mismo

¹⁹ Artículo 17.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo Antidumping)

²⁰ Artículo 17.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo Antidumping)

²¹ Artículo 24.2. del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

serán de aplicación las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.” A este respecto, el Artículo XXIII del GATT establece que: 1) En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:

a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o

b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o

c) que exista otra situación, dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

2) Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las partes contratantes. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones apropiadas a las partes contratantes que consideren interesadas, o dictarán una resolución acerca de la cuestión. Las partes contratantes podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta

días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Director General de las partes contratantes que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquél en que el Director General de las partes contratantes haya recibido dicha notificación.²²

1.5 La liberalización comercial en México y su adhesión al GATT

El proceso de liberalización comercial en México inició en la década de los ochenta, particularmente por el deseo de industrializar la economía. Este nuevo enfoque tuvo como premisa fundamental la reorientación de la economía hacia el mercado internacional a través del impulso a las exportaciones no petroleras, la atracción de inversión extranjera y la desgravación arancelaria.

La nueva táctica incluía los siguientes elementos: reducir la protección, fijar un tipo de cambio realista, aumentar los incentivos a la exportación para igualar cuando menos los de sustitución de importaciones.²³

Sin embargo, a pesar de este esfuerzo por insertarse en la economía mundial, México no logra obtener las tasas de crecimiento anheladas pues sus exportaciones solían ser y siguen siendo de bajo contenido tecnológico, es decir, no se tiene una estructura productiva fuerte y eficaz que permita obtener grandes ingresos para el crecimiento y desarrollo nacional.

A este respecto, es preciso mencionar las estrategias de desarrollo formuladas durante el gobierno de Miguel de la Madrid, las cuales fueron a su vez retomadas por Salinas de Gortari. Entre ellas, se rescatan las siguientes: a) El desarrollo de un sector industrial exportador más fuerte; b) La sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes de capital y de productos intermedios; c) el desarrollo del sector petrolero y principalmente la petroquímica; y d) una mayor dependencia del ahorro interno.²⁴

²² Artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT)

²³ Toro, Miguel Ángel "La economía mundial y el ingreso de México al GATT", en Torres Blanca y Pamela Falk. La adhesión de México al GATT. Ed. COLMEX, México, 1989.p.63.

²⁴ Cfr. Martínez Cortes José Ignacio, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", RI N°62 Abril/Junio, 1994. P. 81.

Aunado a ello, en el año de 1985 se inició un proceso de reducción acelerada de los permisos previos a importar, acompañado de las negociaciones que concluyeron con la adhesión de México al GATT el 21 de abril de 1986, lo cual generó un gran impacto en la economía nacional pues al pertenecer a esta institución México se veía obligado a adoptar las normas y Acuerdos que se establecían para la regulación del comercio a nivel mundial, lo cual a su vez obligó a que leyes nacionales se reformaran y adaptaran los preceptos y principios del GATT. Asimismo, adquiere compromisos que con anterioridad eran imposibles de imaginar, como: la reducción de aranceles en gran número de fracciones, pues para 1989 el arancel máximo era ya solamente de 9.5 por ciento, mientras que el valor de las importaciones controladas a través de permisos de importación estaba en 13 por ciento.

Este acontecimiento resulta de gran importancia para este caso, pues en 1987 se inició la primera investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional con el caso de sosa caustica proveniente de Estados Unidos, la cual en la actualidad se encuentra en examen de vigencia para determinar si se debe continuar con la imposición de cuotas compensatorias o si deben eliminarse al no haber pruebas de que sigue existiendo discriminación de precios.

Para el año de 1993 se fueron acumulando el número de investigaciones llegando a las 69 en materia de antidumping y 13 en materia de subvenciones.

Sin duda alguna, el ingreso de México al GATT resultó ser un cambio trascendental en la historia de la economía nacional pues se renunciaba al proteccionismo en todos los sentidos, para adoptar un sistema de libre mercado enfrentándose así a la competencia por dominar el mercado mundial y dejando en segundo plano la participación del Estado en diversas ramas productivas. Sin embargo, las estrategias de apertura comercial no han sido del todo favorables pues, mientras países desarrollados fortalecen sus barreras comerciales a través de regulaciones y restricciones no arancelarias, México optó por abrirse completamente sin implementar protección alguna.

CAPITULO 2. EL MARCO JURIDICO APLICABLE EN MÉXICO CONTRA LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

2.1. Concepto y clasificación de las prácticas desleales de comercio internacional

Según la Ley de Comercio Exterior, se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares. [...]²⁵

Por su parte, Jorge Witker las define como: Conductas mercantiles que afectan la competencia leal entre mercados y territorios aduaneros distintos por medio de las cuales se busca el apoderamiento de mercados, desplazando y cerrando plantas en los países huéspedes, con productos y servicios altamente competitivos.

Las prácticas desleales del comercio internacional son conductas de tipo comercial que se realizan a nivel privado (dumping) y a nivel público (subvenciones). Tienen por objeto afectar la competencia equitativa y leal entre Estados, distorsionar los principios de libre mercado y acaparar los mercados de otros Estados o territorios aduaneros mediante el incremento de exportaciones de bienes o servicios cuya competitividad es artificial.²⁶

Es así que, con base en las definiciones anteriores es posible distinguir las dos prácticas más utilizadas en el contexto comercial internacional: el dumping y las subvenciones. Sin embargo, es preciso señalar que no son las únicas existentes pues también se encuentran otras como: la subcontratación o subvaloración de mercancías, marcas paralelas, fraudes en certificaciones de origen, entre otras, las cuales no son reguladas por la OMC. Es por ello, que dentro de esta investigación no se hará énfasis en ellas y sólo se tratará el marco jurídico y procedimiento administrativo del dumping y de las subvenciones, prácticas que si son regulados por dicho marco normativo.

Es así que procederemos a sus respectivas definiciones:

²⁵ Artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993.

²⁶ Cfr. Régimen Jurídico del Comercio Exterior; Lecciones de Cátedra, Máximo Carvajal Contreras, en: "Lecciones de Régimen Jurídico de Comercio Exterior, Hadar Moreno Valdez. 219."

1) Dumping: De acuerdo al Artículo VI del GATT, el dumping permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal y es condenable cuando causa o amenaza causa de un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o

b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

c) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o

d) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.²⁷

Por lo tanto, el dumping como práctica desleal de comercio internacional implica que los productos importados sean vendidos en un país determinado a un precio (precio de exportación) inferior al precio en que dichos productos son vendidos en el país exportador (valor normal), por lo que, la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación constituye el margen de dumping.

Asimismo y con fundamento en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales (operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de

²⁷ Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947

origen) en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.²⁸

En el caso de importaciones originarias de un país con economía centralmente planificada, se tomará como valor normal de la mercancía de que se trate el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada [...] ²⁹

Por otra parte, el segundo elemento para comprobar la existencia de dumping, es que al introducir las mercancías con discriminación de precios se observe un daño o efecto de daño en la rama de producción nacional, ya sea un daño material, una amenaza de daño o un retraso en la creación de la misma.

Para ello, y con fundamento en el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) se entenderá por rama de producción nacional al total de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares, o aquéllos cuya producción conjunta constituyan una proporción importante de la producción nacional total.

Asimismo, la determinación de la existencia de daño material a la rama de producción nacional, se hará tomando en cuenta:

- I. El volumen de importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Al respecto considerará si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno del país;
- II. El efecto que sobre los precios de mercancías idénticas o similares en el mercado interno causa o pueda causar la importación de las mercancías objeto de

²⁸ Artículo 2.2. del Acuerdo Antidumping

²⁹ Artículo 33 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de julio de 1993.

discriminación de precios o de subvenciones. Para ello, la Secretaría deberá considerar si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio significativamente inferior al de las mercancías idénticas o similares, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar, de otro modo, los precios en medida significativa o impedir en la misma medida la subida que en otro caso se hubiera producido;

III. El efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, tales como la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; en su caso, la magnitud del margen de discriminación de precios; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva y ninguno de estos factores aisladamente bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva.³⁰

Finalmente, el último elemento para determinar la existencia de dumping es comprobar que hay una relación causal entre las importaciones de productos en condiciones de discriminación de precios y la existencia real de un daño amenaza de daño a la producción nacional.

Ahora, procederemos a la definición de subvenciones.

2) Subvenciones: De conformidad con el artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, se considera que existe una subvención cuando hay una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro, es decir:

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

³⁰ Artículo 41 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

- b) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
- c) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes; y
- d) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos anteriores *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.³¹

Asimismo, dicho Acuerdo clasifica a las subvenciones en dos categorías: las subvenciones prohibidas y las recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría mejor conocida como: subvenciones no recurribles, sin embargo esta última existió hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después.

Por lo tanto, las subvenciones prohibidas son definidas como: aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado y si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, deberá suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas.

En cuanto a las subvenciones recurribles, estas son definidas como aquellas que no están prohibidas, y que son efectuadas por un país causando efectos desfavorables para otros miembros de la OMC, ejemplo de ellas son las subvenciones a la producción. Pueden ser impugnadas en el marco de solución de diferencias multilateral o ser objeto de una medida compensatoria. Entre los efectos desfavorables que puede ocasionar, se tiene: 1) Daño a una rama de producción de un país importador; 2) Perjuicio a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y 3) Perjuicio a los exportadores que traten de competir en el

³¹ Artículo 1 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

mercado interno cuando dicho mercado otorga subvenciones a sus productores nacionales.³²

Por su parte, en el artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior, se establece que: se entiende por subvención a la contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismo públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio.³³

En general, se puede decir que los gobiernos otorgan subvenciones para que sus industrias nacionales sean eficientes y puedan competir con las empresas importadoras, para evitar el desempleo como consecuencia de la liberalización comercial y para fortalecer industrias que también sean de alto contenido tecnológico y demanden un mayor conocimiento científico y apoyo financiero para lograr ser competitivas a nivel mundial.

2.2. Los antecedentes del sistema jurídico mexicano en contra de las prácticas desleales de comercio internacional

En 1986, además del ingreso de México a la OMC, se promulgó la primera legislación que dio paso a la creación del Sistema contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional: La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior y el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Un año después, en 1987 se consolida el Sistema Nacional de Defensa Contra Prácticas Desleales con la suscripción del Código Antidumping del GATT y posteriormente, fue aprobada por el Congreso la actual Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, entrando en vigor al día siguiente de su publicación, misma que asimila los compromisos de los Acuerdos de la OMC y el TLCAN, considerando con este último al Capítulo XIX y las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904.

³² Cfr. Artículo 5 del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias

³³ Artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

2.3. Legislación vigente

La legislación vigente a nivel nacional aplicable a los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional se conforma de: La Ley de Comercio Exterior (LCE), publicada en el DOF el 27 de julio de 1993; su Reglamento (RLCE) y su decreto por el cual se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la LCE, publicado en el DOF el 13 de marzo de 2003; el Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y una serie de disposiciones complementarias y reglamentarias, tales como: El Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, el Código Federal de Procedimientos Civiles, la Ley Aduanera y su Reglamento, La Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) y el Reglamento Interior de la Secretaría de Economía

Mientras que la legislación vigente a nivel internacional se conforma de: El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT sobre derechos antidumping y derechos compensatorios (Acuerdo Antidumping); el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI sobre Subvenciones (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias); el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; y las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

2.3.1. Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos mexicanos

Como principal fuente jurídica interna tenemos al artículo 131 de la Constitución Política Mexicana, que 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 expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio

Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera 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.³⁴

A este respecto, cabe mencionar que en relación a la facultad constitucional que permite el establecimiento de impuestos al comercio exterior, conviene recordar los antecedentes históricos que precedieron al texto de dicho artículo. Es así que, a partir de la Constitución de Cádiz de 1812 y hasta la de 1917, pasando por las diferentes versiones de Norma Fundamental, incluyendo el Decreto de Apatzingán de 1814, la Constitución de 1824, la versión de 1836, los proyectos de 1842, las Bases Orgánicas de 1843, la de 1857 y, finalmente, la vigente de 1917, en todos los diferentes textos de las diversas constituciones que han estado vigentes en nuestro país, las facultades para definir las regulaciones del comercio exterior, establecer aranceles y celebrar arreglos con potencias extranjeras sobre ésta materia, han sido facultades tradicionalmente reservadas al Congreso y no al Poder Ejecutivo.

Fue hasta el año de 1951 en que, como apoyo al Ejecutivo Federal para que pudiera impulsar eficientemente la política de sustitución de importaciones que entonces se iniciaba, se adicionó al artículo 131 de la Constitución un párrafo segundo que hasta el día de hoy forma parte de su texto, teniendo por objeto permitir que el Ejecutivo pudiera ser facultado por el Congreso para que, cuando lo estimara 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, modificara las medidas arancelarias y no arancelarias tendentes a la regulación del comercio exterior.³⁵

En 1955, el Congreso de la Unión expidió la Ley Reglamentaria del Segundo Párrafo del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que estuvo vigente hasta el 20 de enero de 1986, fecha en que entró en vigor la Ley

³⁴ Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

³⁵ Cfr. Ruperto Patiño Manffer, La Constitución Mexicana frente a la Apertura Comercial, Sistema de Universidad Abierta, Facultad de Derecho, UNAM. Pp. 8 y 9. Información consultada en http://www.derecho.duad.unam.mx/amicus-curiae/descargas/25_nov/LA_CONST.pdf, el día 21 de diciembre de 2015 a las 23:12 hrs.

Reglamentaria del Artículo 131 en Materia de Comercio Exterior sustituyendo a la de 1955, la cual finalmente ha sido remplazada por la actual Ley de Comercio Exterior de 1993.

2.3.2. *Ley de Comercio Exterior (Título V, y VII)*

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, esta ley tiene por objeto regular las facultades que el artículo 131 constitucional entrega al Ejecutivo Federal, quien actúa a través de la Secretaría de Economía para regular y promover el comercio exterior.

Esta ley, además de darle estado legal a la Comisión de Comercio Exterior y a la Comisión Mixta para la promoción de exportaciones, incorpora los principales compromisos que el país adquirió al suscribir el capítulo XIX del tratado de libre comercio de América del Norte. Especial atención se otorga a las prácticas desleales de comercio internacional (dumping y subvenciones) y a la utilización de salvaguardas para, en determinadas circunstancias, restringir importaciones perjudiciales para los productores nacionales.³⁶ Se encuentra conformada por 98 artículos y distribuidos en nueve títulos, los cuales se especializan en un tema particular de comercio exterior. No es objeto de esta investigación hacer énfasis en cada uno de ellos, sin embargo destacaré aquellos artículos que ejercen una influencia directa en la regulación de las prácticas desleales de comercio internacional.

Así, es que inicialmente comenzamos rescatando el artículo primero de la LCE, que al pie de la letra dice: “La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.”³⁷ Al analizar dicho artículo podemos observar la estrecha relación que hay entre la competitividad de la economía nacional y la defensa de la planta productiva de las

³⁶ Jorge Witker, “El marco jurídico del comercio exterior en México”, en revista de Relaciones Internacionales, número 70, México, abril-junio, 1996.P. 25

³⁷ Artículo 1 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

prácticas desleales puesto que si la industria nacional no es protegida por el estado, no podría competir frente a las grandes potencias exportadoras.

De igual forma, es preciso rescatar el Título V referente a las prácticas desleales de comercio internacional, que comprende los artículos 28 al 44, los cuales precisan la determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones, la definición de cada una de ellas, del valor normal y de las operaciones comerciales normales, del daño a una rama de producción nacional y su determinación. Asimismo, y aunado a estos artículos se rescata el Título VII referente al Procedimiento llevado a cabo en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, que comprende los artículos 49 al 74 y del 80 al 89, los cuales hacen énfasis en las disposiciones comunes a los procedimientos; en el procedimiento llevado a cabo en tiempos desde la resolución de inicio hasta la resolución final; en la determinación de cuotas compensatorias; en los compromisos llevados a cabo entre exportadores y gobiernos; en el acceso oportuno al expediente administrativo donde obra la información del caso; en la presentación de pruebas y argumentos; y en los procedimientos especiales que se deriven de la determinación de una cuota compensatoria definitiva.

Finalmente, y aunado también al procedimiento administrativo, se rescata el Título IX referente a las Infracciones, Sanciones y Recursos existentes a lo largo de la investigación, y que comprende los artículos 93 al 98, los cuales detallan las infracciones a las que un exportador o importador puede recurrir; el recurso de revocación existente contra las resoluciones que dicte la Secretaría de Economía; y los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales.

Esta ley tiene su Reglamento y también se complementa con las disposiciones emanadas de los Acuerdos de la OMC en materia de dumping y subvenciones que a partir del 1 de enero de 1995 forman parte del derecho económico interno.

2.3.3. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE)

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior fue publicado el 30 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, su última reforma fue publicada el 22 de mayo de 2014 y está conformado por 215 artículos. Entre las disposiciones correspondientes a las prácticas desleales de comercio internacional, se rescatan los Títulos IV, VI y VIII. En el Título IV destacan los artículos 37 al 69, referentes al margen de discriminación de precios; al costo de producción, los gastos generales y margen de utilidad; al daño a una rama de producción nacional; a los efectos de las importaciones sujetas a investigación sobre los precios internos, entre otras disposiciones. En el Título VI destacan los artículos 75 al 117, referentes al procedimiento en materia de prácticas desleales; los requisitos que debe tener la solicitud de inicio, la resolución de inicio, preliminar y final; a las reuniones técnicas de información; a las audiencias conciliatorias; a las cuotas compensatorias; la revisión de cuotas compensatorias definitivas; a los requisitos necesarios para establecer compromisos entre exportadores y gobiernos; a las reglas necesarias para que una parte interesada pueda acudir a los mecanismo alternativos de solución de diferencias; y a las reglas de procedimientos especiales. Finalmente, en el Título VIII destacan los artículos 135 al 176 referentes a las disposiciones comunes a los procedimientos en materia de prácticas desleales, tales como: la integración del expediente administrativo; el traslado de información a las partes involucradas; las notificaciones emitidas por la Secretaría de Economía de las resoluciones correspondientes; el acceso a la información pública, confidencial, comercial reservada y gubernamental confidencial para la presentación de argumentos; la solicitud de confidencialidad de la información; la presentación de contra argumentaciones y réplicas; los periodos probatorios y las visitas de verificación.

Las disposiciones de este reglamento son complementarias a la LCE y son sumamente importantes en el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales, el cual trataré con detenimiento más adelante. Por lo tanto, a continuación me centraré en las disposiciones del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT sobre derechos antidumping y derechos compensatorios (Acuerdo Antidumping)

y del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI sobre Subvenciones (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias).

2.3.4. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT sobre derechos antidumping y derechos compensatorios (Acuerdo Antidumping)

Con la liberalización comercial efectuada en los años 80 fue que nació el interés de la comunidad internacional por regular las prácticas desleales de comercio internacional. En 1967, al finalizar la Ronda Kennedy se adoptó el primer Código Antidumping en el marco del GATT, el cual se denominó Acuerdo de Implementación del Artículo 6 del GATT, sin embargo durante la Ronda Tokio se realizaron importantes cambios en la regulación de la materia, creando así un nuevo Código Antidumping, destacando en particular cuatro aspectos determinantes en la regulación del dumping, entre los que se encuentran:

1. El tratamiento de las ventas por debajo de costos para propósitos del cálculo del precio en el mercado doméstico (valor normal)
2. La determinación de daño material
3. La especificación de los ajustes aplicables a los precios para propósitos de comparación
4. El requisito de representatividad de la industria nacional solicitante de una investigación.³⁸

Posteriormente, con la Ronda Uruguay se modifica dicho Código y cambia de nombre para convertirse en el actual Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT sobre derechos antidumping y derechos compensatorios. Este nuevo Acuerdo reduce las ambigüedades del Código anterior al establecer reglas y procedimientos más detallados para la determinación del dumping y demás disposiciones.

Está conformado por 18 artículos, los cuales han sido rescatados por la LCE para regular la existencia y el procedimiento de investigación en materia de discriminación de precios.

[...]Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de

³⁸ Barragán Fernández Armando, El antidumping como un instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales. Ed Porrúa 2005. P. 10.

exportación se compara con un valor normal “reconstruido”, y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping; hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional.

Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción. Asimismo, el Acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión “producción nacional”. Con algunas excepciones, la expresión “producción nacional” se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones, se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de minimis (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas

importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3 por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada al Comité de Prácticas Antidumping y brinda a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.³⁹

Estructura del Acuerdo Antidumping

Parte I

Art. 1 Principios

Art. 2 Determinación de la existencia de dumping

Art. 3 Determinación de la existencia de daño

Art. 4 Definición de rama de producción nacional

Art. 5 Iniciación y procedimiento de la investigación

Art. 6 Pruebas

Art. 7 Medidas provisionales

Art. 8 Compromisos relativos a los precios

Art. 9 Establecimiento y percepción de derechos antidumping

Art. 10 Retroactividad

Art. 11 Duración y examen de los derechos antidumping y los compromisos relativos a los precios

Art. 12 Aviso Público y explicación de las determinaciones

Art. 13 Revisión Judicial

Art. 14 Medidas antidumping a favor de un tercer país

Art. 15 Países en desarrollo miembros

Parte II

Art. 16 Comité de prácticas Antidumping

Art. 17 Consultas y solución de diferencias

Parte III

Art. 18 Disposiciones finales

³⁹ Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo 6 del GATT, "Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC", información consultada en la página oficial de la Organización Mundial del Comercio: [https:// www.wto.org](https://www.wto.org) el día 22 de diciembre de 2015 a las 23:17 hrs.

No es objeto de esta investigación definir cada uno de los artículos, sin embargo más adelante se rescatarán algunos de ellos para explicar el procedimiento administrativo, por lo tanto procederemos al análisis del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI sobre Subvenciones.

2.3.5. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI sobre Subvenciones (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias)

Este Acuerdo, al igual que el Antidumping nació en el seno del GATT, como resultado de las revisiones de acuerdos multilaterales que ya existían con anterioridad. En el Acta Final de la Ronda Uruguay se visualiza dicho Acuerdo concerniente a esta práctica desleal y sus efectos negativos en las industrias nacionales involucradas en ella. Está conformado por 32 artículos y 7 Anexos.

[...]Contrariamente a sus predecesores, y entre sus preceptos más importantes tenemos que, dicho acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención “específica”: en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención.

De igual forma, se establecen tres categorías de subvenciones. Entre las que destacan: las subvenciones “prohibidas”, a saber: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre otras varias condiciones. Tales subvenciones son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y si se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas.

La segunda categoría es la de las subvenciones “recurribles”. En el acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General (en particular las ventajas de las concesiones arancelarias consolidadas) o perjuicio grave a los intereses de otro miembro. Se presumirá que hay “perjuicio grave”, entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención ad valorem aplicada a un producto supere el 5 por ciento. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por estas subvenciones podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias y en los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

La tercera categoría es la de las subvenciones no recurribles, que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tipo de asistencia para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación.

Asimismo, parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. También se establecen ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. Se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos

pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor del 1 por ciento ad valorem) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los 18 meses y todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.

Por otra parte, dicho Acuerdo reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per cápita sea inferior a 1,000 dólares EE.UU. no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas. Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres). Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del 2 por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, el 3 por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador. Y finalmente, en el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de

mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.⁴⁰

Una vez analizado el marco jurídico nacional y de la OMC, es momento de hacer énfasis en las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) referentes a la regulación de las prácticas desleales. Es así, que inductoriamente podemos decir que este tratado además de ser el de mayor importancia para nuestro país al concentrar casi el 90% de nuestro intercambio comercial con Estados Unidos, es uno de los más ambiciosos y extensos a nivel mundial al abarcar desde temas tradicionales sobre las barreras fronterizas y prácticas de alivio comercial hasta aspectos que han resultado ser sumamente importantes en la actualidad, como: Los Servicios, Propiedad intelectual, Inversión y Resolución de disputas.

Consta de un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes, los cuales tratan, respectivamente, de los siguientes temas:

Primera parte. Aspectos Generales: Está integrada por los capítulos I y II que se ocupan de los objetivos del tratado y de las definiciones generales.

Segunda parte. Comercio de bienes: está integrada por los capítulos III a VIII, que versan acerca del trato nacional y acceso de bienes al mercado (capítulo III); reglas de origen (capítulo IV); sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias (capítulo VII) y medidas de emergencia (capítulo VIII)

Tercera parte. Barreras técnicas al comercio: está integrada por el capítulo IX referente a las medidas relativas a la normalización.

Cuarta parte. Compras del sector público: está integrada por el capítulo X que se ocupa del tema enunciado.

⁴⁰ Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo XVI del GATT, "Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC", información consultada en la página oficial de la Organización Mundial del Comercio: [https:// www.wto.org](https://www.wto.org) el día 23 de diciembre de 2015 a las 16:12 hrs.

Quinta parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados: está integrada por los capítulos XI a XVI que plantean los temas de inversión (capítulo XI); comercio transfronterizo de servicios (capítulo XII); telecomunicaciones (capítulo XIII); servicios financieros (capítulo XIV); política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado (capítulo XV) y entrada temporal de personas de negocios (capítulo XVI)

Sexta parte. Propiedad intelectual: está integrada por el capítulo XVII.

Séptima parte. Disposiciones administrativas e institucionales: está integrada por los capítulos XVIII a XX, que presentan la publicación, notificación y administración de leyes (capítulo XVIII); revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias (capítulo XIX) y disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias (capítulo XX).

Octava parte. Otras disposiciones: está integrada por los capítulos XXI y XXII que exponen las excepciones y las disposiciones finales, respectivamente.

El tratado cuenta, además, con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulo, así como de notas, el anexo 401 concerniente a las reglas de origen específicas y siete anexos enumerados del I al VII que van al final del texto.⁴¹

⁴¹ Jorge Witker, *op.cit.*, pp. 38 y 39

CAPÍTULO 3. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO LLEVADO A CABO EN LA UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES Y LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL MARCO DEL TLCAN

3.1 Secretaría de Economía (misión, visión, objetivos)

Como misión, la Secretaría de Economía (SE) tiene por objeto: Fomentar la productividad y competitividad de la economía mexicana mediante una innovadora política de fomento industrial, comercial y de servicios, así como el impulso a los emprendedores y las empresas de los sectores social y privado, fincado en la mejora regulatoria, la competencia de mercado y la diversificación del comercio exterior, para lograr el bienestar de los consumidores, un mejor ambiente de negocios, fortalecer el mercado interno y la atracción de inversión nacional y extranjera, que mejore las condiciones de vida de los mexicanos.⁴²

Como visión, la SE afirma: Ser una dependencia que contribuye a generar las condiciones económicas para mantener a México en su máximo potencial, de una manera cercana a la gente, abierta y transparente, con emprendedores que estimulan una cultura innovadora, de apego a la formalidad y empresas productivas y competitivas, que participan en mercados eficientes con consumidores fortalecidos.⁴³

En cuanto a sus atribuciones, y conforme al artículo 34 de La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal , destacan las siguientes: 1. Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal; 2. Regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios; 3. Establecer la Política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, en coordinación con las dependencias competentes; 4. Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país; 5. Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los Artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada

⁴² Manual de la Organización General de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 28 de septiembre de 2015. P. 92

⁴³ Ibidem.

Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior; 6. Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados; 7. Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público que considere necesarios, con la exclusión de los precios y tarifas de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal; y definir el uso preferente que deba darse a determinadas mercancías; 8. Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor; 9. Coordinar y ejecutar la política nacional para crear y apoyar empresas que asocien a grupos de escasos recursos en áreas urbanas a través de las acciones de planeación, programación, concertación, coordinación, evaluación; de aplicación, recuperación y revolvencia de recursos para ser destinados a los mismos fines; así como de asistencia técnica y de otros medios que se requieran para ese propósito, previa calificación, con la intervención de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal correspondientes y de los gobiernos estatales y municipales, y con la participación de los sectores social y privado; 10. Coordinar y dirigir con la colaboración de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, el Sistema Nacional para el Abasto, con el fin de asegurar la adecuada distribución y comercialización de productos y el abastecimiento de los consumos básicos de la población; 11. Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología; 12. Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales; 13. Regular y vigilar, de conformidad con las disposiciones aplicables, la prestación del servicio registral mercantil a nivel federal, así como promover y apoyar el adecuado funcionamiento de los registros públicos locales; 14. Fomentar el desarrollo del pequeño comercio rural y urbano, así como promover el desarrollo de lonjas, centros y

sistemas comerciales de carácter regional o nacional en coordinación con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; 15. Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter industrial y comercial; 16. Organizar la distribución y consumo a fin de evitar el acaparamiento y que las intermediaciones innecesarias o excesivas provoquen el encarecimiento de los productos y servicios; 17. Regular la producción industrial con exclusión de la que esté asignada a otras dependencias; 18. Asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias en el de las empresas que se dediquen a la exportación de manufacturas nacionales; 19. Fomentar, regular y promover el desarrollo de la industria de transformación e intervenir en el suministro de energía eléctrica a usuarios y en la distribución de gas; 20. Promover, orientar, fomentar y estimular la industria nacional. 21. Promover, orientar, fomentar y estimular el desarrollo de la industria pequeña y mediana y regular la organización de productores industriales; 22. Promover y, en su caso, organizar la investigación técnico-industrial; 23. Formular y conducir la política nacional en materia minera; 24. Impulsar la reubicación de la industria de zonas urbanas con graves problemas demográficos y ambientales, en coordinación con las Entidades Federativas, para que se facilite su traslado con infraestructura industrial, entre otras.⁴⁴

Por su parte, el artículo 5 de la LCE, establece que son facultades de la Secretaría:

- I.** Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias;
- II.** Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como imponer las medidas que resulten de dichas investigaciones;
- III.** Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías;
- IV.** Establecer las reglas de origen;
- V.** Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación;
- VI.** Establecer los requisitos de mercado de país de origen;

⁴⁴ Manual de la Organización General de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 28 de septiembre de 2015. Pp. 93-96.

VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones;

VIII. Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda o en cualquier otro procedimiento del que pueda resultar una restricción a la importación en otros países;

IX. Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes y, cuando así lo solicite la Secretaría, con los sectores productivos;

X. Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;

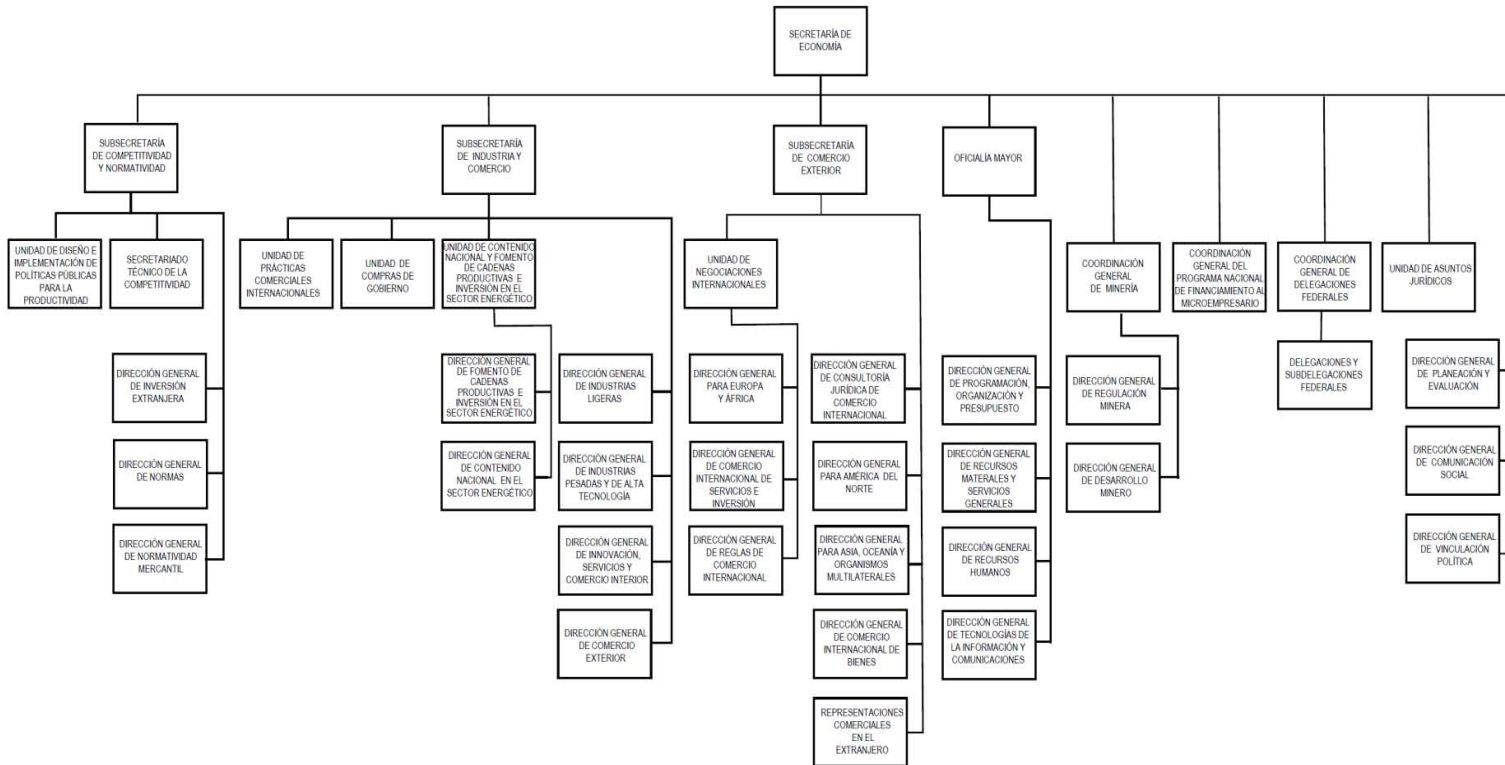
XI. Establecer los programas y mecanismos de promoción y fomento de las exportaciones, así como las disposiciones que los rijan, escuchando a los sectores productivos e instituciones promotoras del sector público y privado;

XII. Emitir reglas que establezcan disposiciones de carácter general en el ámbito de su competencia, así como los criterios necesarios para el cumplimiento de las leyes, acuerdos o tratados comerciales internacionales, decretos, reglamentos, acuerdos y demás ordenamientos generales de su competencia [...] ⁴⁵

Por lo tanto, y para efectos de esta investigación se estudiarán con mayor detenimiento las atribuciones que el artículo 5 de la LCE le confiere a la SE, sin ignorar por supuesto las atribuciones que establece La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

⁴⁵ Artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

Por otra parte, la estructura orgánica de la SE, está conformada de acuerdo al siguiente



Actualizado conforme al *Reglamento Interior de la Secretaría de Economía* publicado en el DOF el 22 de noviembre de 2012, modificado el 14 de enero de 2013 y 31 de octubre de 2014 y al *Acuerdo que adscribe orgánicamente a las unidades administrativas de la Secretaría de Economía* publicado en el DOF el 26 de noviembre de 2014.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) está a cargo de la Subsecretaría de Industria y Comercio, la cual tiene como misión: Instrumentar la política de fomento industrial y de innovación que eleve la productividad de la economía, incremente la competitividad del país y fortalezca el mercado interno.

3.1.1. La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

La UPCI es la unidad administrativa del gobierno de México encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas. Asimismo, participa en la defensa jurídica en el ámbito internacional de las resoluciones que emite la SE en la materia, proporciona asistencia a los exportadores mexicanos afectados por investigaciones tramitadas por gobiernos extranjeros y promueve las condiciones de competencia leal en México.⁴⁶

Como antecedente, tenemos que el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional se creó en 1986 a raíz de los cambios en la política comercial de México, marcados por la apertura comercial y el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Inicialmente las investigaciones en esta materia eran resueltas por la Dirección de Cuotas Compensatorias, y en 1991 se creó la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, que dos años más tarde se convertiría en la UPCI.⁴⁷

Entre sus funciones principales y con fundamento en el artículo 15 del Reglamento Interior de la SE, se tienen las siguientes:

1. Conocer, tramitar y resolver los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda previstos en el Título VII de la Ley de Comercio Exterior y demás disposiciones jurídicas aplicables, incluidos los tratados comerciales internacionales suscritos por México;
2. Ordenar y practicar visitas de verificación, inspección y reconocimiento a cualquier persona física o moral involucrada en los procedimientos a que se refiere la fracción I de este artículo, ya sea en territorio nacional o en el extranjero, conforme a lo previsto en la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y demás disposiciones jurídicas aplicables, con el objeto de verificar o precisar la información presentada en el curso de los procedimientos, o de obtener más detalles;

⁴⁶ Página Oficial de la Secretaría de Economía, Subsecretaría de Industria y Comercio: Acciones y Programas, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Información consultada en <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-unidad-de-practicas-comerciales-internacionales-upci?state=published> el día 30 de diciembre de 2015 a las 18:59 hrs.

⁴⁷ Asociación de Agentes Aduanales de Guadalajara, información consultada en http://www.aaag.org.mx/uploads/files_temas/TM_2015/TM_2015_01.pdf el día 30 de diciembre de 2015 a las 19:02 hrs.

3. Practicar, repetir o ampliar cualquier diligencia probatoria que estime necesaria y sea conducente para el conocimiento de la verdad, y efectuar otras diligencias que estime pertinentes para allegarse de mejor información;
4. Emitir avisos, acuerdos, órdenes, notificaciones, oficios y otros actos administrativos que deban dictarse en el curso de los procedimientos.
5. Requerir la información y toda clase de documentos que se estimen pertinentes para resolver los procedimientos, a las partes interesadas y a cualquier otra persona física o moral que realice actividades relacionadas directa o indirectamente con dichos procedimientos administrativos;
6. Aprobar los compromisos de exportadores o gobiernos extranjeros previstos en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, así como, en su caso, revisar periódicamente su cumplimiento;
7. Conducir las audiencias conciliatorias que se realicen entre las partes interesadas en los procedimientos y, cuando resulte procedente, aprobar la solución y conclusión de dichos procedimientos;
8. Integrar y conservar los expedientes de los procedimientos a que se refiere la fracción I de este artículo y definir los mecanismos para la consulta de los mismos, conforme a las disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental;
9. Comunicar, cuando proceda, a las autoridades aduaneras y a otras autoridades competentes las resoluciones y otros actos administrativos que emita, así como los criterios normativos conforme a los cuales deberán aplicarse las cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda;
10. Autorizar, modificar, revocar o negar, según proceda, el acceso a la información confidencial contenida en los expedientes de los procedimientos a que se refiere la fracción I de este artículo, en términos de la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y los tratados comerciales internacionales suscritos por México;
11. Someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior los proyectos de resolución final de los procedimientos a que se refiere la fracción I de este artículo, en los términos que dispone la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento;
12. Participar en las negociaciones comerciales internacionales, en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda;
13. Asistir a los exportadores mexicanos involucrados en procedimientos instruidos en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de

salvaguarda, y coordinar, en su caso, la participación del Gobierno de México en dichos procedimientos;

14. Coordinar la defensa de las resoluciones que emita, en los procedimientos de solución de controversias instaurados conforme al Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sin perjuicio de la participación que corresponda a la Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional;

15. Llevar un seguimiento sistemático de las resoluciones administrativas de su competencia, e integrar criterios y precedentes en la materia, y

1. Las demás que en materia de prácticas comerciales internacionales sean competencia de la Secretaría. [...] ⁴⁸

3.1.1.1. Análisis FODA de la Unidad e Prácticas Comerciales Internacionales

Las siglas FODA provienen del acrónimo en inglés SWOT (strenghts, weaknesses, opportunities, threats), concepto desarrollado por Albert S. Humphrey (consultor de negocios estadounidense) en la década de 1960.

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. ⁴⁹

Por lo tanto, se hizo un análisis FODA de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, la cual tiene como fortalezas los siguientes aspectos: 1) Cuenta con áreas especializadas de trabajo, lo que permite un mejor análisis de los factores involucrados en cada procedimiento de investigación; 2) Funge como unidad técnica de consulta; 3) Tiene la capacidad de brindar una explicación exhaustiva en las Resoluciones de la metodología utilizada para determinar el dumping o las

⁴⁸ Artículo 15 del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 22 de noviembre de 2012.

⁴⁹ Ponce Talancón Humberto, La Matriz FODA: Alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones, Enseñanza e investigación en psicología, Vol.12,num 1, enero-junio, 2007. P. 114.

subvenciones; 4) Cuenta con un marco jurídico confiable y alineado a los preceptos de la OMC; y 5) No hay otra institución que realice un análisis tan detallado de las prácticas desleales.

En cuanto a las oportunidades, destacan las siguientes: 1) Como unidad, tiene la capacidad de efectuar otras diligencias que estime pertinentes para allegarse de mejor información; 2) Puede fomentar la competitividad de las empresas mexicanas en el exterior, a través de asistencia brindada a exportadores mexicanos involucrados en algún procedimiento de prácticas desleales; 3) Puede promoverse como unidad en la comunidad empresarial para que los sectores que lleguen a verse afectados por alguna práctica desleal, puedan solicitar un procedimiento de investigación; y 4) Tiene la capacidad de proponer las iniciativas de reformas y adiciones a la Ley de Comercio Exterior, así como a tratados y convenios comerciales internacionales en la esfera de su competencia.

Por otra parte se encuentran las debilidades, las cuales evitan el buen funcionamiento de la unidad. Entre las principales, se encuentran: 1) El personal insuficiente. Llegan una gran cantidad de casos y no hay suficientes profesionistas; 2) Algunos casos, debido a su complejidad, suelen resolverse en mayor tiempo; 3) Los informes publicados por la Unidad son insuficientes para consultar datos específicos de cada sector; y 4) Falta de capacitación a profesionistas recién contratados. La demanda de trabajo resulta ser tan grande que el tiempo es insuficiente para capacitar al nuevo personal.

Aunado a las debilidades y de igual importancia se encuentran las amenazas, las cuales podrían tener un efecto negativo si no se combaten o logran identificar a tiempo. Entre ellas destacan: El recorte de personal, ajeno a la Dirección General de la Unidad y la Reestructuración de la Secretaría de Economía, como consecuencia de algún recorte presupuestal.

La identificación y análisis de cada uno de estos factores, sin duda alguna hará que el desarrollo de las actividades y la competitividad de la unidad se consoliden..

3.1.2. Estructura organizacional y procedimiento administrativo ante el inicio de una investigación por prácticas desleales de comercio internacional > LCE

En cuanto a la estructura organizacional de la UPCI y con fundamento en la fracción XIX del artículo 15 del Reglamento Interior de la SE cabe resaltar lo siguiente: “La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales estará a cargo de un Jefe de Unidad, que será auxiliado en el ejercicio de sus atribuciones, por los siguientes funcionarios: los Directores Generales Adjuntos de Jurídico; de Dumping; y de Daño y Salvaguardas; los Directores de Procedimientos Administrativos “A”, “B”, “C”, “D”, “E” y “F”, de Asuntos Internacionales “A” y “B”, de Políticas en materia de Prácticas Comerciales Internacionales; de Análisis de Dumping y Subvenciones “A”, “B”, “C” y “D”, de Verificación “A” y “B”, de Análisis de Daño y Salvaguardas “A”, “B”, “C” y “D”, de Investigación Económica y Financiera, de Monitoreo de Importaciones, de Enlace y Centro de Documentación, y de Enlace y Difusión; y por los Subdirectores de Procedimientos Administrativos “A”, “B”, “C”, “D”, “E”, “F”, “G” y “H”, de Asuntos Internacionales “A”, “B” y “C”, de Políticas en materia de Prácticas Comerciales Internacionales, de Análisis de Dumping y Subvenciones “A”, “B”, “C”, “D” y “E”, de Análisis de Daño y Salvaguardas “A”, “B”, “C”, “D”, “E” y “F”, de Monitoreo de Importaciones, de Administración de la Red y Asesoría y Capacitación, de Monitoreo y Administración de Datos, de Investigación Económica y Financiera, y Jefes de Departamento de Procedimientos Administrativos “A”, “B”, “C” y “D”, de Asuntos Internacionales “A”, de Políticas en materia de Prácticas Comerciales Internacionales, de Análisis de Dumping y Subvenciones “A”, “B” y “C”, de Análisis de Daño y Salvaguardas “A” y “B”.⁵⁰

Por otra parte, el procedimiento administrativo ante el inicio de una investigación en materia de dumping o subvenciones se lleva a cabo conforme a lo establecido en el Título VII de la LCE.

Por lo tanto, conviene rescatar las siguientes disposiciones: “Los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguarda se iniciarán de oficio en circunstancias especiales cuando la Secretaría tenga pruebas suficientes de la discriminación de precios o de subvenciones, del daño

⁵⁰ *Ibídem.*

y de la relación causal; o a solicitud de parte, conforme a lo establecido en el artículo 50 de la LCE”⁵¹

La solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras:

- I. De mercancías idénticas o similares a aquéllas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o
- II. En el caso de medidas de salvaguarda, de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a aquellas que se estén importando en tal cantidad y en condiciones tales que causen daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.

Los solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar, o directamente competidora, producida por la rama de producción nacional.

En la solicitud correspondiente se deberá manifestar por escrito ante la autoridad competente y bajo protesta de decir verdad los argumentos que fundamenten la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda. En dicha solicitud se deberá cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento y los solicitantes tendrán la obligación de acompañar a su escrito los formularios que para tal efecto establezca la Secretaría.⁵²

A este respecto, es preciso mencionar que la SE proporciona a los solicitantes dos tipos de formularios, uno para países con economía de mercado y otro para países con economía centralmente planificada. En ellos se solicita información muy específica del producto objeto de investigación y se señalan detalladamente las instrucciones que la parte involucrada deberá seguir en la presentación de pruebas y argumentos.

Una vez presentada la solicitud, la Secretaría deberá:

- I. Dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución respectiva; o
- II. Dentro de un plazo de 17 días, requerir a la solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a

⁵¹ Artículo 49 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁵² Artículo 50 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

partir de la recepción de la prevención. De aportarse satisfactoriamente lo requerido, la Secretaría procederá conforme a lo dispuesto en la fracción anterior. Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante, o

III. Dentro de un plazo de 20 días, desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en la legislación aplicable, a través de la resolución respectiva.

La Secretaría publicará la resolución correspondiente en el **Diario Oficial de la Federación**, salvo para el caso de desechamiento, y la notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento.⁵³

3.1.2.1. Resolución de Inicio

A partir del día siguiente a aquel en que se publique la resolución de inicio de investigación en el **Diario Oficial de la Federación**, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

Con la notificación se enviará copia de la solicitud presentada y de los anexos que no contengan información confidencial o, en su caso, de los documentos respectivos tratándose de investigaciones de oficio.

Se dará a las partes interesadas a quienes se envíen los formularios utilizados en una investigación, un plazo de 23 días para que presenten los argumentos, información y pruebas conforme a lo previsto en la legislación aplicable. Los plazos dados a las partes interesadas se contarán a partir de la fecha de recibo del formulario, el cual a tal efecto se considerará recibido 5 días después de la fecha en que haya sido enviado al destinatario o transmitido al representante diplomático competente del gobierno del país del exportador, o en el caso de un territorio aduanero distinto, a un representante oficial del territorio exportador.⁵⁴

Asimismo, La Secretaría podrá requerir a los productores, distribuidores o comerciantes de la mercancía de que se trate, así como a los agentes aduanales, mandatarios,

⁵³ Artículo 52 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁵⁴ Artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

apoderados o consignatarios de los importadores, o cualquier otra persona que estime conveniente, la información y datos que tengan a su disposición.⁵⁵

El periodo probatorio comprenderá desde el día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de la investigación administrativa, hasta el cierre de la audiencia pública a que se refiere el artículo 81 de la LCE.⁵⁶

Transcurrido el plazo a que se refiere el artículo 53 de la Ley, la Secretaría dará oportunidad a los solicitantes y, en su caso, a sus coadyuvantes, para que dentro de los ocho días siguientes presenten sus contra argumentaciones o réplicas.

A partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar a que se refiere el artículo 57 de la Ley, la Secretaría otorgará un plazo de veinte días, para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.⁵⁷

3.1.2.2. Resolución Preliminar

Una vez analizada toda la información que las partes involucradas en la investigación proporcionaron a la SE en la etapa inicial, dentro de un plazo de 90 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el **Diario Oficial de la Federación**, la Secretaría dictará la resolución preliminar, mediante la cual podrá:

- I. Determinar cuota compensatoria provisional, previo el cumplimiento de las formalidades del procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación [...]
- II. No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa, o
- III. Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención, del daño alegado o de la relación causal entre ambos.

⁵⁵ Artículo 55 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁵⁶ Artículo 163 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993

⁵⁷ Artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993

La resolución preliminar deberá publicarse en el **Diario Oficial de la Federación** y posteriormente notificarse a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.⁵⁸

En la notificación a que se refiere el artículo 53, la Secretaría comunicará a las partes interesadas la realización de una audiencia pública en la cual podrán comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses así como, en el caso de medidas de salvaguarda, presentar las pruebas pertinentes. En dicha audiencia las partes interesadas podrán interrogar a las otras partes interesadas y son llevadas a cabo después de la publicación de la resolución preliminar y antes de la publicación de la resolución final.⁵⁹

[...]La Secretaría abrirá un período de alegatos con posterioridad al período de ofrecimiento de pruebas a efecto de que las partes interesadas expongan sus conclusiones [...]⁶⁰.

En la mayoría de los casos las resoluciones preliminares concluyen con cuota compensatoria provisional para subsanar el daño hecho a la rama de producción nacional, sin embargo en el lapso correspondiente a la etapa preliminar y a la etapa final de la investigación puede cambiar el resultado.

3.1.2.3. Resolución Final

Por lo que, dentro de un plazo de 210 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el **Diario Oficial de la Federación** de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dictará la resolución final. Mediante la cual se deberá:

- I. Imponer cuota compensatoria definitiva;
- II. Revocar la cuota compensatoria provisional, o
- III. Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.⁶¹

De igual forma, es preciso señalar que en el curso de la investigación administrativa las partes interesadas podrán solicitar a la Secretaría la celebración de una audiencia conciliatoria. En esta audiencia se podrán proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación, las cuales, de resultar procedentes, serán sancionadas por la

⁵⁸ Artículo 57 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁵⁹ Artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁶⁰ Artículo 82 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁶¹ Artículo 59 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

propia Secretaría e incorporadas en la resolución respectiva que tendrá el carácter de resolución final. Esta resolución deberá notificarse a las partes interesadas y publicarse en el Diario Oficial de la Federación.⁶²

Antes de ello y con fundamento en el artículo 58 de la LCE, una vez terminada la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la Secretaría deberá someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final.

Las cuotas compensatorias serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación y podrán determinarse en cantidad específica o ad valorem. Si fueren específicas serán calculadas por unidad de medida, debiéndose liquidar en su equivalente en moneda nacional. Si fueren ad-valorem se calcularán en términos porcentuales sobre el valor en aduana de la mercancía.⁶³

Finalmente, y con base en el artículo 84 del RLCE, La Secretaría llevará a cabo reuniones técnicas con las partes interesadas que lo soliciten dentro de un término de cinco días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de las resoluciones preliminares y finales de los procedimientos sobre discriminación de precios o de subvenciones.

Las reuniones técnicas tendrán por objeto explicar la metodología que se utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios y/o el monto de las subvenciones, así como el daño y la relación de causalidad.

En dichas reuniones, las partes interesadas tendrán derecho a obtener un resumen de los cálculos que la Secretaría hubiere empleado para dictar sus resoluciones, siempre que se trate de su propia información.⁶⁴

⁶² Artículo 61 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁶³ Cfr. Artículo 87 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁶⁴ Artículo 84 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993

3.2. Vigencia ante el establecimiento de cuotas compensatorias definitivas

Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, a menos que antes de concluir dicho plazo la Secretaría haya iniciado:

I. Un procedimiento de revisión anual a solicitud de parte interesada o de oficio, en el que se analice tanto la discriminación de precios o monto de las subvenciones, como el daño.

II. Un examen de vigencia de cuota compensatoria de oficio, para determinar si la supresión de la cuota compensatoria daría lugar a la continuación o repetición de la práctica desleal.

En caso de que no se haya iniciado alguno de estos procedimientos, la Secretaría deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación un aviso sobre la eliminación de dicha cuota, el cual deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento.⁶⁵ Si es el caso, y se pretende iniciar un examen de vigencia, uno o varios productores deberán expresar por escrito a la SE su interés de que se inicie dicho examen y proponer un periodo de examen de seis meses a un año, al menos 25 días antes del término de la vigencia de la cuota compensatoria.

Si procede, la SE publicará en el **Diario Oficial de la Federación** el inicio del examen de vigencia de cuota compensatoria y notificará a las partes de que tenga conocimiento, para que en un plazo de 28 días contados a partir del día siguiente de su publicación en dicho órgano informativo, manifiesten lo que a su derecho convenga.

Transcurrido este plazo, las partes contarán con 8 días para presentar contra argumentaciones o réplicas a lo manifestado.

Las empresas productoras nacionales, exportadoras e importadoras que tengan interés jurídico en el resultado del examen, deberán presentar la información necesaria que permita a la autoridad determinar si de eliminarse la cuota compensatoria se repetiría o continuaría la discriminación de precios o la subvención, y el daño.

I. Dentro de los 100 días posteriores al inicio de la investigación, la Secretaría notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento la apertura de un segundo período

⁶⁵ Artículo 70 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

probatorio de 28 días, a efecto de que presenten los argumentos y pruebas que a su derecho convenga.

II. Antes de emitir una resolución final, la Secretaría podrá realizar las visitas de verificación que considere conveniente; celebrará una audiencia pública y otorgará a las partes un plazo para presentar alegatos.

III. Terminado el procedimiento de examen, la Secretaría someterá a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final.

IV. La Secretaría dictará la resolución final dentro de un plazo máximo de 220 días contados a partir del día siguiente al de la publicación de la resolución de inicio del examen en el **Diario Oficial de la Federación**, mediante la cual podrá:

a. Determinar la continuación de la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años adicionales contados a partir de la fecha de vencimiento. En esta determinación la Secretaría podrá modificar el monto de la cuota compensatoria.

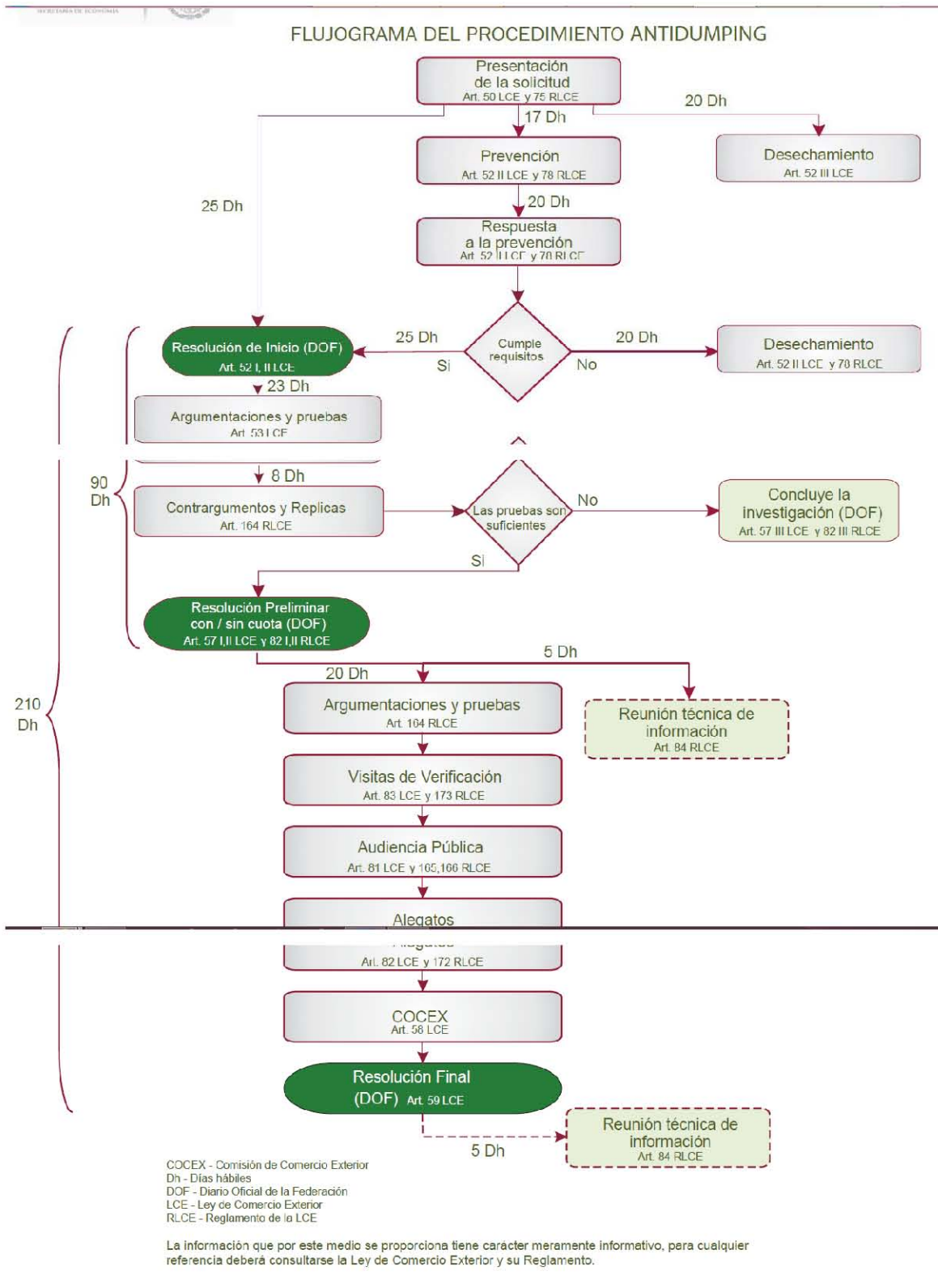
b. Eliminar la cuota compensatoria.

Durante el tiempo que dure el examen de vigencia continuará el pago de cuotas compensatorias.⁶⁶

En caso de que en el transcurso de la investigación, el exportador de la mercancía en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, se comprometa voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones, la Secretaría podrá suspender o dar por terminada la investigación sin aplicar cuotas compensatorias. Para ello, se deberá evaluar si con dichos compromisos u otros análogos que se asuman se elimina el efecto dañino de la práctica desleal.⁶⁷

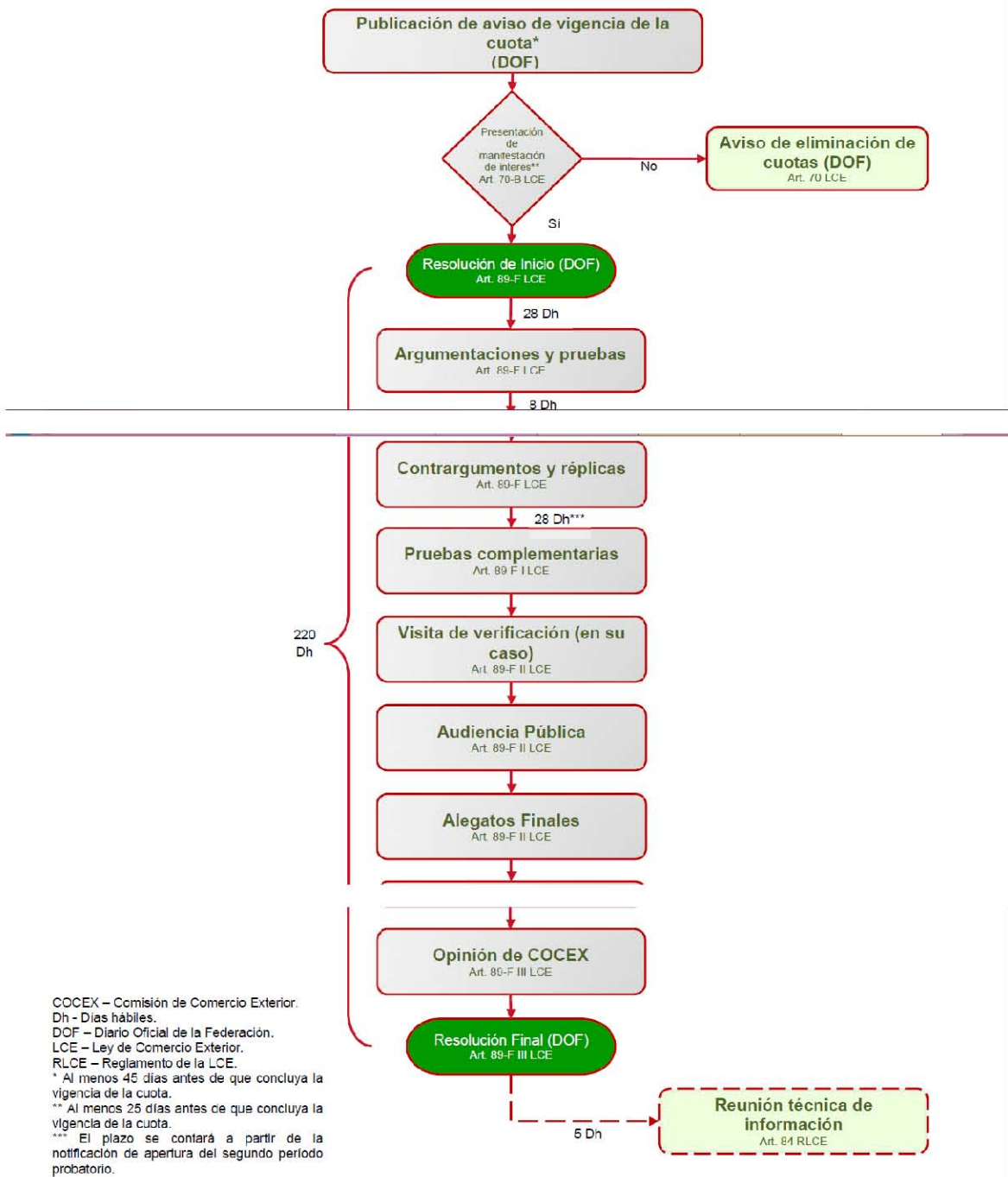
⁶⁶ Artículo 89, inciso F de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

⁶⁷ Cfr. Artículo 72 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993



Flujograma Antidumping. Consultado en la página oficial de la Secretaría de Economía. Acciones y Programas/Industria y Comercio/ UPCI

FLUJOGRAMA DE EXAMEN DE VIGENCIA



COCEX – Comisión de Comercio Exterior.
 Dh - Días hábiles.
 DOF – Diario Oficial de la Federación.
 LCE – Ley de Comercio Exterior.
 RLCE – Reglamento de la LCE.
 * Al menos 45 días antes de que concluya la vigencia de la cuota.
 ** Al menos 25 días antes de que concluya la vigencia de la cuota.
 *** El plazo se contará a partir de la notificación de apertura del segundo período probatorio.

La información que por este medio se proporciona tiene carácter meramente informativo, para cualquier referencia deberá consultarse la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

Flujograma de Examen de Vigencia. Consultado en la página oficial de la Secretaría de Economía. Acciones y Programas/Industria y Comercio/ UPCI

3.3. Recursos contra las resoluciones dictaminadas por la Secretaría de Economía en el marco jurídico nacional

Como en todo procedimiento administrativo, la LCE otorga a los particulares el derecho para acudir a una segunda instancia de autoridad para revisar las resoluciones adoptadas por la UPCI y, en caso de que dichos actos de autoridad no se apeguen a derecho o no se encuentren debidamente motivadas, se revoquen, dejándose sin efectos.⁶⁸

3.3.1. Recurso de Revocación

Con fundamento en el artículo 94 de la LCE, el recurso de revocación se debe promover dentro de los 45 días después de la emisión de las siguientes resoluciones:

“**I.** En materia de mercado de país de origen o que nieguen permisos previos o la participación en cupos de exportación o importación; **II.** En materia de certificación de origen; **III.** Que declaren abandonada o desechada la solicitud de inicio de los procedimientos de investigación a que se refieren las fracciones II y III del artículo 52; **IV.** Que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59; **V.** Que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen; **VI.** Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el Artículo 89 A; **VII.** Que declaren concluida la investigación a que se refiere el artículo 61; **VIII.** Que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 68, así como las que confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el mismo artículo; **IX.** Que declaren concluida o terminada la investigación a que se refiere el artículo 73; **X.** Que declaren concluida la investigación a que se refiere el artículo 89 B; **XI.** Que concluyan la investigación a que se refiere la fracción IV del artículo 89 F, [...]”⁶⁹

Los recursos de revocación contra los actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas, se impondrán ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Las resoluciones derivadas de este recurso son impugnables ante al Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.

⁶⁸ Witker Jorge y Hernández Laura, “Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, tercera edición, México, 2008, pág 520.

⁶⁹ Artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

3.3.2. Juicio de Nulidad

El juicio de nulidad es un medio de defensa que puede hacer valer el particular en contra de los actos o resoluciones de las dependencias y organismos descentralizados de la Administración Pública Federal que le causen algún perjuicio en su esfera jurídica, por violación al ordenamiento jurídico aplicado o por falta de aplicación en la disposición debida. Es presentando ante las salas competentes del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (TFJFyA), de conformidad con los artículos 1º y 2º de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).⁷⁰

Procede en contra de las resoluciones administrativas que ponen fin a un procedimiento, a una instancia o que resuelven un expediente, para ello es necesario que la misma sea definitiva o deje en estado de indefensión al actor, es decir, que no admita revisión de oficio o que la autoridad emisora no pueda modificar por si misma su propia determinación.

Asimismo, y de forma más específica, con fundamento en el artículo 14 de la Ley Orgánica del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa:” El Tribunal Fiscal de la Federación conocerá de los juicios contra las resoluciones definitivas que se anuncian a continuación:

[...] X. Las que traten las materias señaladas en el artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior.⁷¹

3.3.3. Juicio de Amparo

Con fundamento en el artículo 1 de la Ley de Amparo, reglamentaria de los artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, “ el juicio de amparo tiene por objeto resolver toda controversia que se suscite:

I. Por normas generales, actos u omisiones de autoridad que violen los derechos humanos reconocidos y las garantías otorgadas para su protección por la Constitución

⁷⁰ Procuraduría Federal del Consumidor, Subprocuraduría Jurídica, Dirección General de lo Contencioso y de Recursos, Anexo 1: Aspectos a considerar en las etapas de un Juicio de Nulidad. Información consultada en: www.profeco.gob.mx el día 12 de enero de 2016 a las 21:13 hrs.

⁷¹ Artículo 14 de la Ley Orgánica del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, publicada en el DOF, el 6 de diciembre de 2007.

Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como por los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte;

II. Por normas generales, actos u omisiones de la autoridad federal que vulneren o restrinjan la soberanía de los Estados o la esfera de competencias del Distrito Federal, siempre y cuando se violen los derechos humanos reconocidos y las garantías otorgadas para su protección por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y

III. Por normas generales, actos u omisiones de las autoridades de los Estados o del Distrito Federal, que invadan la esfera de competencia de la autoridad federal, siempre y cuando se violen los derechos humanos reconocidos y las garantías otorgadas por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El amparo protege a las personas frente a normas generales, actos u omisiones por parte de los poderes públicos o de particulares en los casos señalados en la presente Ley.⁷²

Asimismo, se tramitará en vía directa o indirecta. La vía directa hace referencia a la forma en que llega de manera inmediata a la Suprema Corte de Justicia o a los Tribunales Colegiados de Circuito, situación diferente a la del amparo indirecto, en donde el acceso a la Corte o a los Tribunales Colegiados de Circuito se produce a través de la interposición del recurso de revisión.

Otra diferencia entre el amparo directo y el indirecto radica en su procedencia, es decir, el amparo directo opera contra la presunta inconstitucionalidad o ilegalidad de sentencias o laudos dictados en las materias civil, mercantil, penal, administrativa, fiscal, laboral, por violaciones cometidas en las sentencias o en los laudos o por violaciones de procedimiento impugnables hasta que se dicta sentencia o laudo.⁷³

Por lo tanto, el juicio de amparo procederá contra las sentencias dictadas en materia de prácticas desleales, al ser caracterizadas como una actividad mercantil y como un

⁷² Artículo 1 de la Ley de Amparo, reglamentaria de los artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el DOF el 2 de abril de 2013

⁷³ Arellano García, Carlos, El juicio de amparo, 9a ed., Editorial Porrúa, México, 2004.

procedimiento administrativo. Es así que, la constitucionalidad de las sentencias dictadas por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, podrá ser impugnada a través del amparo directo, promovido ante el Tribunal Colegiado de Circuito en materia administrativa.

3.4. Mecanismo Alternativo de Solución de Controversias en materia de prácticas desleales del comercio internacional. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3.4.1. Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Este capítulo se encuentra conformado por 11 artículos y 6 anexos, los cuales establecen la revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Este instrumento resulta ser un mecanismo alternativo a la solución de controversias en dicha materia cuando la legislación nacional no resulte ser suficiente para la conclusión satisfactoria de una investigación. Así lo establece el artículo 97 de la LCE, que al pie de la letra dice: “En relación a las resoluciones y actos a que se refieren las fracciones IV, V, VI y VIII del Artículo 94, cualquier parte interesada podrá optar por acudir a los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales contenidos en tratados comerciales internacionales de los que México sea parte. De optarse por tales mecanismos:

I. No procederá el recurso de revocación previsto en el artículo 94 ni el juicio ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa contra dichas resoluciones, ni contra la resolución de la Secretaría dictada como consecuencia de la decisión que emane de dichos mecanismos alternativos, y se entenderá que la parte interesada que ejerza la opción acepta la resolución que resulte del mecanismo alternativo de solución de controversias;

II. Sólo se considerará como final la resolución de la Secretaría dictada como consecuencia de la decisión que emane de los mecanismos alternativos. Las partes interesadas que acudan a un mecanismo alternativo de solución de controversias o, en su caso, las partes interesadas sujetas al pago de cuota compensatoria que podría modificarse en virtud de tal mecanismo, podrán garantizar las cuotas compensatorias definitivas en los términos de la fracción III del artículo 98 de esta Ley. Asimismo, en

caso de que la cuota compensatoria determinada en las revisiones administrativas sea menor que la vigente al momento en que se inicie el mecanismo alternativo de solución de controversias, deberán garantizar o pagar la diferencia entre dichas cuotas en tanto dicho mecanismo no se resuelva de forma definitiva, y

III. Se observará lo establecido en el artículo 51 de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo.”⁷⁴

Las resoluciones y actos a los que se refiere el artículo 94 son:

- Que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59;
- Que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen;
- Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el Artículo 89 A;
- Que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 68, así como las que confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el mismo artículo;

Por lo tanto, y aunado a las disposiciones de la LCE, es preciso rescatar los siguientes artículos y anexos del capítulo XIX del TLCAN:

Artículo 1902: Vigencia de las disposiciones jurídicas internas en materia de cuotas antidumping y compensatorias

1. Cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras Partes. Se consideran disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias, según corresponda en cada Parte, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, las reglamentaciones, la práctica administrativa y los precedentes judiciales. [...]

⁷⁴ Artículo 97 de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993

Artículo 1904: Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias

1. Según se dispone en este artículo, cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional.
2. Una Parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre antidumping y cuotas compensatorias emitidas por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias de la Parte importadora. Para este efecto, las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias consisten en leyes aplicables, antecedentes legislativos, reglamentaciones, práctica administrativa y los precedentes judiciales, en la medida en que un tribunal de la Parte importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora competente. Únicamente para efectos de la revisión por el panel, tal como se dispone en este artículo, se incorporan a este Tratado las leyes sobre antidumping y cuotas compensatorias de las Partes, con las reformas que ocasionalmente se les hagan.
3. El panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 1911 y los principios generales de derecho que de otro modo un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora competente.
4. La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra Parte implicada, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la Parte importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra Parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa Parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. Cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las Partes lo instalarán a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo señalado en este párrafo, prescribirá el derecho de revisión por un panel.
5. Una Parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá asimismo solicitarlo a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la Parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.
6. El panel llevará a cabo la revisión según los procedimientos establecidos por las Partes conforme al párrafo 14. Cuando ambas Partes implicadas soliciten que un panel revise una resolución definitiva, un sólo panel revisará tal resolución.
7. La autoridad investigadora competente que haya dictado la resolución definitiva en cuestión tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante el panel. Cada una de las Partes dispondrá que las personas que por otro lado, de

conformidad con el derecho de la Parte importadora, estarían legitimadas para comparecer y ser representadas en un procedimiento interno de revisión judicial de la resolución de la autoridad investigadora competente, tengan el derecho de comparecer y ser representadas por abogados ante el panel.

8. El panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. Cuando el panel devuelva una resolución definitiva, fijará el menor plazo razonablemente posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución, tomando en cuenta la complejidad de las cuestiones de hecho y de derecho implicadas y la naturaleza del fallo del panel. En ningún caso dicho plazo excederá el periodo máximo (a partir de la fecha de la presentación de la petición, queja o solicitud) señalado por la ley para que la autoridad investigadora competente en cuestión emita una resolución definitiva en una investigación. Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo panel, el que normalmente emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida.
9. El fallo de un panel en los términos de este artículo será obligatorio para las Partes implicadas con relación al asunto concreto entre esas Partes que haya sido sometido al panel.
10. En lo relativo a resoluciones que no tengan carácter definitivo, este Tratado no afectará:

(a) los procedimientos de revisión judicial de cualquiera de las Partes; ni

(b) los asuntos impugnados conforme a esos procedimientos,

11. Una resolución definitiva no estará sujeta a ningún procedimiento de revisión judicial de la Parte importadora, cuando una Parte implicada solicite la instalación de un panel con motivo de esa resolución dentro de los plazos fijados en este artículo. Ninguna de las Partes establecerá en su legislación interna la posibilidad de impugnar ante sus tribunales nacionales una resolución de un panel.
12. Este artículo no se aplicará en caso de que:

(a) ninguna de las Partes implicadas solicite la revisión de una resolución definitiva por un panel;

(b) como consecuencia directa de la revisión judicial de la resolución definitiva original por un tribunal de la Parte importadora, se emita una resolución definitiva revisada, en los casos en que ninguna de las Partes implicadas haya solicitado la revisión ante un panel de la resolución definitiva original; o

(c) se emita una resolución definitiva como resultado directo de la revisión judicial que se haya iniciado ante un tribunal de la Parte importadora antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

13. Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo del panel, alguna de las Partes implicadas afirma que:

(a)

(i) un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta,

(ii) el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o

(iii) el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidos en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el criterio de revisión adecuado, y

(b) cualquiera de las acciones señaladas en el inciso (a) haya afectado materialmente el fallo del panel y amenace la integridad del proceso de revisión por el panel binacional; esa Parte podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria establecido en el Anexo 1904.13.

14. Para poner en práctica este artículo, las Partes adoptarán reglas de procedimiento a más tardar el 1o. de enero de 1994. Dichas reglas se basarán, cuando corresponda, en reglas procesales en grado de apelación judicial e incluirán reglas relativas al contenido y trámite de las solicitudes para integrar los paneles; la obligación de la autoridad investigadora competente para remitir al panel el expediente administrativo del procedimiento; la protección de información comercial reservada, información gubernamental clasificada y otra información privilegiada (incluidas las sanciones contra personas que intervengan ante los paneles y hagan uso indebido de esa información); intervención de particulares; limitaciones a la revisión arbitral por errores aducidos por las Partes o por particulares; presentación y trámite; cómputo y prórroga de plazos; forma y contenido de los memoriales y otros documentos; reuniones previas o posteriores a las audiencias; mociones; exposiciones orales, solicitudes de reposición de audiencias; y desistimiento voluntario de revisión ante el panel. Las reglas se formularán de modo que se expida el fallo definitivo dentro de los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel y concederán:

(a) treinta días para la presentación de la reclamación;

(b) treinta días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo y su presentación ante el panel;

(c) sesenta días para que la Parte reclamante presente su memorial;

(d) sesenta días para que la Parte demandada presente su memorial;

(e) quince días para presentar réplicas a los memoriales;

(f) quince a treinta días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y

(g) noventa días para que el panel emita su fallo por escrito.

15. Para alcanzar los objetivos de este artículo, las Partes reformarán sus leyes y reglamentaciones en materia de cuotas antidumping y compensatorias, así como las que se refieran al funcionamiento de aquéllas, en relación a las mercancías de las otras Partes. En particular, sin limitar la generalidad de los términos anteriores, cada una de las Partes:

(a) reformará sus leyes o reglamentos para asegurarse que los procedimientos existentes referentes a la devolución, con intereses, de las cuotas antidumping y compensatorias permitan dar cumplimiento al fallo definitivo de un panel cuando éste señale que procede la devolución;

(b) modificará sus leyes y reglamentos para asegurar que sus tribunales reconozcan plena autoridad y vigencia, respecto a cualquier persona en su jurisdicción, a toda sanción impuesta de conformidad con el derecho de las otras Partes, para hacer cumplir las disposiciones o compromisos protectores de la información confidencial, personal, comercial reservada u otra información privilegiada que la otra Parte haya expedido o aceptado con el fin de permitirle acceso para efectos de revisión por el panel o del procedimiento de impugnación extraordinaria;

(c) modificará sus leyes y reglamentaciones para asegurar que:

(i) los procedimientos internos de revisión judicial de una resolución definitiva no puedan iniciarse antes de que concluya el plazo para solicitar la integración de un panel conforme al párrafo 4, y

(ii) como requisito previo para iniciar un procedimiento interno de revisión judicial de una resolución definitiva, una de las Partes u otra persona que pretenda iniciar dicho procedimiento, notificará su intención a las Partes implicadas y a las demás personas que tengan derecho a iniciar los procedimientos de revisión de la misma resolución definitiva, a más tardar diez días antes de la conclusión del plazo en que pueda solicitarse la integración de un panel; y

(d) llevará a cabo las reformas establecidas en el Anexo 1904.15.⁷⁵

Anexo 1901.2: Integración de paneles binacionales

1. A la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes elaborarán y en lo subsecuente conservarán una lista de individuos que actúen como panelistas en las controversias que surjan en el ámbito de este capítulo. La lista incluirá, en lo posible, individuos que sean jueces o lo hayan sido. Las Partes realizarán consultas para

⁷⁵ Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el 1 de enero de 1994

elaborar la lista, que incluirá cuando menos 75 candidatos, de los cuales cada una de las Partes seleccionará al menos 25; todos los candidatos serán nacionales de Canadá, Estados Unidos o México. Los candidatos serán probos, gozarán de gran prestigio y buena reputación, y serán escogidos estrictamente sobre la base de su objetividad, confiabilidad, buen juicio y familiaridad general con el derecho comercial internacional. Los candidatos no tendrán filiación con ninguna de las Partes y en ningún caso recibirán instrucciones de alguna de las Partes. Las Partes mantendrán la lista y le harán las modificaciones que se requieran, después de llevar a cabo consultas.

2. Los miembros de cada panel serán en su mayoría juristas de buena reputación. Dentro del plazo de treinta días a partir de la solicitud de integración de un panel, cada una de las Partes implicadas, en consulta con la otra Parte implicada nombrará dos panelistas. Las Partes implicadas nombrarán por lo general a miembros que estén en la lista. Cuando un panelista no sea seleccionado de entre los de la lista, será nombrado conforme al párrafo 1 y se sujetará a los requisitos ahí señalados. Cada una de las Partes implicadas tendrá derecho a cuatro recusaciones irrefutables, que se ejercerán de manera simultánea y en secreto para descalificar el nombramiento de hasta cuatro candidatos propuestos por la otra Parte implicada. Las recusaciones irrefutables y la selección de panelistas sustitutos se realizarán dentro de los 45 días siguientes a la solicitud de integración del panel. Cuando una de las Partes implicadas no nombre a los miembros del panel que le corresponda en un plazo de treinta días, o si el panelista es rechazado y no se elige sustituto en un plazo de 45 días, ese panelista será seleccionado por sorteo en el trigésimo primero o en el cuadragésimo sexto día, según corresponda, de entre los candidatos de esa Parte en la lista.
3. Dentro de un plazo no mayor a 55 días a partir de la solicitud de integración de un panel, las Partes implicadas deberán convenir en la selección del quinto panelista. Si las Partes implicadas no llegan a un acuerdo, decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará, a más tardar el sexagésimo primer día, al quinto panelista de entre la lista, excluidos los candidatos eliminados por recusación irrefutable.
4. Una vez designado el quinto integrante del panel, los panelistas nombrarán, con prontitud, un presidente de entre los juristas en el panel, por mayoría de votos. Si no hay una mayoría en las votaciones, el presidente será nombrado por sorteo de entre los juristas en el panel.
5. El panel adoptará sus decisiones por mayoría, sobre las bases de los votos de todos los miembros del panel. El panel emitirá un fallo escrito motivado, junto con cualquier opinión disidente o coincidente de los panelistas [...]⁷⁶

⁷⁶ Anexo 1901.2 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el 1 de enero de 1994

Anexo 1904.13: Procedimiento de impugnación extraordinaria

1. Las Partes implicadas establecerán un comité de impugnación extraordinaria, integrado por tres miembros, dentro del plazo de quince días a partir de una solicitud conforme al Artículo 1904(13). Los miembros se seleccionarán de una lista integrada por quince jueces, o personas que lo hayan sido, de un tribunal judicial federal de Estados Unidos o un tribunal judicial de jurisdicción superior de Canadá o de un tribunal judicial federal de México. Cada una de las Partes nombrará cinco integrantes de la lista, y cada una de las implicadas seleccionará a un miembro de esta lista y las Partes implicadas decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará de esa lista al tercer miembro.
2. A más tardar a la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes establecerán las reglas de procedimiento de los comités. Las reglas dispondrán que las resoluciones del comité se dicten en un plazo no mayor de 90 días a partir de su instalación
3. Las resoluciones del comité serán obligatorias para las Partes respecto a la controversia entre ellas de la que haya conocido el panel. Después de un análisis de hecho y de derecho sobre el que se funden el fallo y las conclusiones del panel para conocer si se satisface una de las causas señaladas en el Artículo 1904(13), y una vez que compruebe la existencia de dicha causa, el comité anulará el fallo original del panel o lo devolverá al panel original para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité; si no proceden las causas, confirmará el fallo original del panel. Si se anula el fallo original, se instalará un nuevo panel conforme al Anexo 1901.2.⁷⁷

Tales preceptos son rescatados porque señalan detalladamente el procedimiento que se lleva a cabo en el marco del TLCAN ante la solución de controversias en materia de antidumping. No es necesario explicar y definir cada uno de los artículos y anexos puesto que el objetivo de analizar este mecanismo alternativo sólo es saber cómo es que se lleva a cabo la revisión de las resoluciones dictaminadas por una de las partes involucradas en la investigación antidumping y cómo es que se pueden revocar a través de los paneles binacionales.

3.4.2. Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Aunado a las disposiciones del artículo 1904 del TLCAN, para el desarrollo del procedimiento de revisión, se publicaron las Reglas de procedimiento del artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria el 20 de junio de 1994 en el DOF, cuyo objetivo con la exposición de motivos es: [...] permitir la aplicación del procedimiento de revisión ante paneles previsto por el artículo 1904 del Capítulo XIX del Tratado. Las

⁷⁷ Anexo 1904.13 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el 1 de enero de 1994

Reglas fueron concebidas para permitir que los paneles rindan una decisión dentro de los 315 días siguientes al inicio del procedimiento. De conformidad con el Artículo 1904, la finalidad de estas Reglas es asegurar la revisión justa, expedita y económica de resoluciones definitivas. En lo no previsto por estas Reglas el panel, por analogía a éstas o refiriéndose a las que hubiera aplicado el tribunal competente del país importador, podrá aplicar las reglas procesales que estime apropiadas para el caso particular. En caso de incompatibilidad entre estas Reglas y el Tratado, prevalecerá éste sobre aquéllas.⁷⁸

Dichas reglas se conforman de ocho partes, las cuales especifican el inicio de la revisión ante un panel, el aviso de su constitución, el acceso y trato a la información confidencial e información privilegiada, la forma y contenido de las promociones, el establecimiento de una audiencia, las decisiones y el fin de la revisión ante el panel.

Ahora, una vez analizado el marco jurídico aplicable en México para las investigaciones llevadas a cabo en materia de prácticas desleales, es momento de analizar la misión, visión, atribuciones y el funcionamiento de la Secretaría de Economía así como su estructura organizativa y la unidad administrativa encargada de llevar dichas investigaciones.

⁷⁸ Título 2 de las Reglas de procedimiento del artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria del TLCAN, publicadas en el DOF el 20 de junio de 1994.

3.5. Opinión de diversas empresas acerca de los beneficios obtenidos con la imposición de cuotas compensatorias

En el sector agrícola, de acuerdo con la Resolución Preliminar de Manzanas publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 6 de enero de 2016, se impusieron cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de manzanas, originarias de los Estados Unidos, que ingresan por la fracción arancelaria 0808.10.01 de la TIGIE, las cuales tienen montos diferenciados que van de 2.44 hasta 20.82 por ciento, dependiendo de la compañía importadora.

Por lo tanto, y con fundamento en una nota de prensa publicada por Matilde Pérez U. el día 11 de enero de 2016 en el periódico La Jornada, Ricardo Márquez, el presidente de la Unión Agrícola Regional de Fruticulturas de Chihuahua (UNIFRUT) reconoció que “la imposición de cuotas compensatorias provisionales a la importación de manzana proveniente de Estados Unidos da certidumbre a los agricultores y ayudará a colocar a mejores precios la producción nacional de la fruta”.

Por otra parte, en el sector siderúrgico, la empresa Minera Autlán reconoció en un comunicado de prensa publicado el día 11 de enero de 2005, que el consumo nacional de ferroaleaciones de manganeso se fortaleció, al igual que la producción nacional de acero y que la competencia legal se redujo, lo cual impactó favorablemente en los volúmenes de ventas nacionales de la empresa. La reducción de importaciones dumping estuvo aún más reforzada en el 2005 gracias a dos publicaciones oficiales que se consiguieron en materia de comercio exterior y que apoyaron la transparencia de los mercados de Minera Autlán en México.

Posteriormente, y aunado a ello, en el Tercer Congreso de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO), celebrado en septiembre de 2013, Alonso Ancira, ex presidente de la CANACERO, señaló que la industria a nivel mundial, está en un entorno muy complejo, pues una demanda deprimida y una economía mundial casi en recesión da como resultado una enorme sobrecapacidad, sumándose a ello la intensificación de prácticas de comercio desleal por parte de algunos productores, principalmente de Asia y Europa del Este. En conjunto esta problemática

ha llevado los precios a la baja poniendo en riesgo importantes inversiones en la industria misma y el poco desarrollo de esta industria.

México está padeciendo estos fenómenos y como con una economía estable dentro del contexto mundial ha sido un polo atractivo para una creciente importación de acero que no en pocos casos ha llegado por prácticas desleales, se han documentado subsidios en los países de origen, prácticas dumping, falsificación de contenidos, triangulaciones, etcétera.

De igual forma, señaló que a diferencia de la pasada administración, en este gobierno si han sido escuchados y se está avanzando en la aplicación de recursos legales existentes para asegurar un comercio justo. A este respecto, dio un reconocimiento especial a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) quien en nueve meses entabló 11 investigaciones antidumping en el caso del acero, la elusión y la renovación de cuotas, todas estas sumas más que las que se habían hecho en 12 años anteriores.

Asimismo, medio año después, en un informe publicado por el periódico “El Financiero” en abril del 2014, Alonso Ancira, mencionó que el trabajo con la Secretaría de Economía (SE) que encabeza el licenciado Ildelfonso Guajardo y con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, ha posibilitado utilizar los recursos necesarios y los elementos legales disponibles para frenar el comercio desleal. Se activaron 17 procesos antidumping y se estableció el sistema de Aviso Previo de Importación. Pasos relevantes que abren espacio a la participación empresarial en el desenvolvimiento de la economía y para evitar que en la apertura a la globalidad la industria mexicana se vea afectada por prácticas desleales.

Aunado a ello, en otro comunicado de prensa publicado el 23 de noviembre de 2014 por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO), en el marco de la reunión del Comité de Comercio del Acero de América del Norte (NASTC) “la industria siderúrgica mexicana manifestó su reconocimiento a la actual administración federal por las acciones que ha tomado para combatir las prácticas desleales de comercio internacional, activando las investigaciones, y en su caso las

sanciones, en materia de dumping, subsidios y prácticas de elusión que afectan sensiblemente a un sector como el del acero, el cual opera con fronteras abiertas”.

Siguiendo esta misma lógica y de acuerdo con un comunicado conjunto publicado por la Dirección General de Comunicación Social de la CANACERO el día 8 de julio de 2015, durante la reunión de trabajo del 9 de junio de 2015 entre el Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo y los representantes de varias empresas siderúrgicas, entre los que destacan: Alonso Ancira, presidente de Altos Hornos de México (AHMSA); Raúl Gutiérrez Muguerza, presidente de Deacero; Máximo Vedoya, presidente de Ternium México; Victor Martínez Cairo, presidente de ArcelorMittal; Salvador Quesada Salinas, Director General de la CANACERO; Joseph Woldenberg, presidente de Tubacero y José Antonio Rivero Larrea, presidente de Minera Autlán., “desde el inicio de la presente Administración, la Secretaría de Economía (SE) y la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) acordaron atender de manera conjunta las preocupaciones de la industria siderúrgica en un escenario mundial que se ha deteriorado considerablemente en los meses recientes.

Las medidas tomadas incluyen el incremento en un 400% del número de investigaciones iniciadas, con respecto del mismo periodo de la administración anterior, de modo que actualmente se tienen 31 cuotas antidumping vigentes en el sector, de las cuales 15 son para productos de origen chino.

Analizaron los efectos de la disminución de la demanda mundial de acero; la sobrecapacidad registrada en China; la devaluación del rublo en Rusia, y el efecto que estos eventos han tenido en el mercado de acero mexicano, concluyendo que en el primer semestre del 2015 se evidencia una competencia desleal de parte de algunos países asiáticos; sobre todo, en los productos de acero ubicados en la base de la cadena productiva. De este modo, en seguimiento a los compromisos de esta reunión, durante el mes de junio se publicaron dos resoluciones que establecen cuotas compensatorias a productos como rollos laminados y lámina rolada en frío de China y otros dos países; además de ratificar las cuotas aplicables a Rusia y Kazajstán en lámina rolada en frío y conexiones de acero.”

Conclusiones

Sin duda alguna, el contexto internacional, caracterizado por la globalización e interdependencia ha fomentado la competencia entre los Estados por dominar los mercados internacionales, consolidando de esta forma la utilización de prácticas desleales de comercio internacional. Por lo tanto, la regulación jurídica de este tipo de prácticas resulta ser sumamente importante para contrarrestar los efectos negativos que la industria nacional sufre o puede llegar a sufrir. A este respecto, es preciso mencionar que desde 1987, año en que se inició la primera investigación en materia de prácticas desleales en su modalidad de discriminación de precios, México ha establecido un sistema confiable y se ha convertido en un usuario activo de este tipo de instrumentos para defender sus plantas productivas.

Diversas razones explican el aumento de las investigaciones iniciadas por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, entre la cuales destacan: la apreciación del tipo de cambio y por ende la pérdida de competitividad de la industria nacional respecto a las importaciones; el crecimiento de la demanda agregada interna; la liberalización comercial y la sobreproducción de ciertas mercancías en el mercado exportador.

Aunado a ello y con base en las estadísticas proporcionadas por la autoridad investigadora, las cuales se encuentran en el Anexo 1, es preciso señalar que el sector más propenso a sufrir los efectos de la utilización de prácticas desleales, ha sido el de “metales básicos y sus manufacturas”, con una participación del 40 por ciento, al ser un sector estratégico por relacionarse con otras industrias como la automotriz, de bienes de capital, electrodomésticos, petróleo o transporte; seguido por el sector “químico, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos, con una participación del 25 por ciento. En cuanto al origen de las mercancías, se han investigado las importaciones de 51 países, entre los que destacan Estados Unidos con 25 por ciento de las investigaciones y China con 22 por ciento, al tener estos 2 países grandes plantas productivas en comparación con nuestro país.

Como resultado de las investigaciones, se han impuesto 171 cuotas compensatorias definitivas, de las cuales 158 han sido por prácticas de discriminación de precios, 12 por subvenciones y una medida de salvaguarda. Por lo tanto, podemos observar que la

práctica desleal más común y mayormente utilizada es el dumping, efectuado por empresas. A este respecto, y entre los factores que la autoridad investigadora analiza para determinar si hay o no un daño a la producción nacional, destacan: la descripción completa de la mercancía objeto de análisis, es decir, sus características físicas y químicas, así como las funciones y usos de la mercancía; el periodo investigado para demostrar la práctica desleal y el periodo analizado para demostrar la existencia de daño; la participación porcentual en la producción total de la mercancía nacional durante el periodo investigado de la empresa Solicitante; el precio de exportación a nuestro país; referencias de precios en el mercado interno del país exportador; el margen de discriminación de precios; los indicadores económicos y financieros de las empresas involucradas (disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión, etc.); indicadores de la capacidad exportadora del país investigado; las características del mercado internacional de la mercancía objeto de análisis; entre otros.

Es así como el Estado ha logrado concluir dichas investigaciones con la imposición de cuotas compensatorias, en su mayoría definitivas, defendiendo de esta forma a la producción nacional y el porcentaje de ellas depende, por su puesto de la participación en el mercado tanto nacional como internacional de las empresas exportadoras sujetas a cualquier investigación. Por lo tanto, la imposición de cuotas compensatorias, resulta ser una herramienta determinante en la defensa y preservación de la industria nacional pues la competencia y sobreoferta en el mercado nacional disminuirán fehacientemente, dando como resultado el consumo a productores nacionales, reactivando de esta forma la economía nacional.

Asimismo, es preciso mencionar que para que los países en desarrollo, entre ellos México, logren tener éxito con la liberalización comercial, deben ser grandes exportadores de manufacturas con alto contenido tecnológico y ello sólo es posible a través de inversión en ciencia y tecnología, educación y por supuesto infraestructura, lo cual no se ha materializado aún, dejando con ello que países desarrollados sigan

creciendo económicamente sin problema alguno. De igual forma, la premisa de que la liberalización comercial debe seguir las reglas del mercado y no permite la participación estatal en la defensa económica es totalmente falsa, puesto que los países más industrializados han hecho un uso insaciable del Estado para fomentar las plantas productivas en distintos sectores, claro ejemplo de ello es Estados Unidos con los subsidios que genera en la agricultura, o China con las grandes inversiones que realiza en la industria manufacturera.

A este respecto, se puede observar con las estadísticas proporcionadas por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales cómo es que tanto China como Estados Unidos han sido los países mayormente involucrados en las investigaciones nacionales en materia de prácticas desleales pues su estructura productiva es sumamente grande, han luchado por eliminar a sus competidores y ganar el control del mercado extranjero, ocasionando con ello que el país importador considere válidamente como indeseable la utilización de dichas prácticas y actuar en consecuencia. Desde la publicación de la primera resolución antidumping en 1987 (sobre las importaciones de sosa caustica líquida originarias de los Estados Unidos de América), México se constituyó en un usuario frecuente del sistema contra prácticas desleales de comercio. La tasa de crecimiento de las investigaciones en materia de dumping y subvención adquirió particular relevancia en el periodo de 1992 a 1994, cuando alcanzó en 1993, 56 investigaciones, de las cuales 56 fueron antidumping y 13 por subvención. Ese año México fue el principal usuario en escala internacional, incluso por encima de Estados Unidos, Australia, la Unión Europea, Canadá y Nueva Zelanda, usuarios tradicionales de este tipo de medidas.

Finalmente, es preciso señalar que a pesar del poco tiempo que tiene el régimen jurídico mexicano contra prácticas desleales, este se ha consolidado en el escenario internacional como un sistema confiable en la aplicación de los compromisos adquiridos en la OMC puesto que además de adoptar las disposiciones de esta organización no solo en materia de prácticas desleales, ha dado certidumbre en la economía nacional e internacional.

FUENTES CONSULTADAS

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Barragán Fernández Armando, El antidumping como un instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales. México, Ed Porrúa, 2005, 112 páginas.
- ❖ Carvajal Contreras, Máximo y Moreno Valdez, Hadar. Régimen Jurídico del Comercio Exterior. México, UNAM, Lecciones de Cátedra, 1988, 275 páginas.
- ❖ Cruz Barney Oscar, Antidumping, México, Editorial Bosch, S.A., 2013, 96 páginas.
- ❖ Díaz Mier, Miguel Ángel. Del GATT a la Organización Mundial del Comercio. Madrid, Editorial Síntesis, 1996, 368 páginas.
- ❖ Malpica de la Madrid Luis, El sistema Mexicano contra prácticas desleales de comercio internacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, editorial Porrúa, 2009, 273 páginas, Serie H: Estudios de Derecho Internacional Público, Núm.23.
- ❖ Manual de la Organización General de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 28 de septiembre de 2015.
- ❖ Manual de la Organización General de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 28 de septiembre de 2015.
- ❖ Salomón González Mónica, La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: Diálogo, disidencia y aproximaciones, Barcelona, Revista CIDOB d' Afers Internacionals, núm. 56, 2002, 52 páginas
- ❖ Toro, Miguel Ángel “La economía mundial y el ingreso de México al GATT”, en Torres Blanca y Falk Pamela S. La adhesión de México al GATT. Ed. COLMEX, México, 1989, 424 páginas.
- ❖ Winham R. Gilbert. “The evolution of the global trade regime” en John Ravenhill, Global Political Economy, Oxford University Press, 2011, 496 páginas. Pp.88-113.
- ❖ Witker Jorge y Patiño Manffer Ruperto, “La defensa Jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional, México, Editorial Porrúa, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1987.

- ❖ Witker, Jorge y Hernández, Laura. “Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, México, Editorial y Litografía Regina de los Ángeles, S.A., Instituto de Investigaciones Jurídicas, tercera edición, 2008, 629 páginas, Serie Doctrina Jurídica Núm.27.

HEMEROGRAFÍA

- ❖ Barragán Fernández Armando, “La apertura comercial y el sistema antidumping mexicano (1987-1995)”, en revista de Relaciones Internacionales, número 70, México, abril-junio, 1996.
- ❖ Cruz Barney Oscar, “Antecedentes del sistema contra prácticas desleales de comercio en México. La evolución de las disposiciones antidumping, en revista de Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Nueva Serie, Año XL, número 119, mayo-agosto, 2007.
- ❖ Martínez Cortés José Ignacio y López González María Rosa, “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional”, en revista de Relaciones Internacionales, número 64, octubre-diciembre, 1994.
- ❖ Martínez Cortes José Ignacio, “La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial”, RI N°62 Abril/Junio, 1994.
- ❖ Witker Jorge, “El marco jurídico del comercio exterior en México”, en revista de Relaciones Internacionales, número 70, México, abril-junio, 1996.

FUENTES CIBERNÉTICAS

- ❖ http://www.aaag.org.mx/uploads/files_temas/TM_2015/TM_2015_01
- ❖ <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-unidad-de-practic-comerciales-internacionales-upci?state=published>
- ❖ https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm
- ❖ Ruperto Patiño Manffer, La Constitución Mexicana frente a la Apertura Comercial, Sistema de Universidad Abierta, Facultad de Derecho, UNAM. Información consultada en http://www.derecho.duad.unam.mx/amicus-curiae/descargas/25_nov/LA_CONST.pdf
- ❖ www.profeco.gob.mx

ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

- ❖ Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo Antidumping)
- ❖ Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
- ❖ Ley de Amparo, reglamentaria de los artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el DOF el 2 de abril de 2013
- ❖ Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de julio de 1993.
- ❖ Ley Orgánica del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, publicada en el DOF, el 6 de diciembre de 2007.
- ❖ Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1993
- ❖ Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 22 de noviembre de 2012.
- ❖ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994.

ESTADÍSTICAS DE LA UNIDAD DE PRÁCTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES

SITUACIÓN ACTUAL

Al 8 de enero de 2016 existen **66 cuotas vigentes**¹: 63 establecidas por prácticas de dumping y tres por subvenciones. Las cuotas abarcan 46 productos originarios de 16 países, donde destaca China con el 44% de las medidas. Los productos con cuotas mantienen la tendencia histórica, al pertenecer en su mayoría al sector “metales básicos y sus manufacturas” con una participación del 58%.

INVESTIGACIONES POR PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN CURSO

(AL 8 DE ENERO DE 2016)

Investigación	Procedimiento	Resolución publicada	Etapas actual	Producto	País
Antidumping	Ordinario	Inicial	Preliminar	Aceros planos recubiertos	China y Taiwán
				Ferromanganeso	Corea
				Ferrosilicomanganeso	India
				Recubrimientos cerámicos	China
		Preliminar	Final	Aceite epoxidado de soya	Argentina
				Alambrón de acero	China
				Artículos para cocinar de aluminio	China
				Manzanas	EUA
				Productos de presfuerzo	China, España y Portugal
				Tubería de acero con costura	EUA, España e India
	Examen de vigencia	Inicial	Final	Aceite epoxidado de soya	EUA
				Ácido esteárico	EUA
				Ácido graso parcialmente hidrogenado	EUA
				Alambrón de hierro o acero sin alear	Ucrania
				Gatos hidráulicos	China
				Lámina rolada en caliente	Rusia y Ucrania
				Placa de acero en hoja	Rumania, Rusia y Ucrania
				Sacos multicapas de papel	Brasil
				Sosa cáustica líquida	EUA
				Tubería de acero con costura	EUA
Tubería de acero sin costura	Japón				
Varilla corrugada	Brasil				
Elusión	Inicial	Final	Lámina rolada en frío	China	
Revisión	Preliminar	Final	Éter monobutílico	EUA	

¹ El método utilizado para contabilizar las cuotas compensatorias “vigentes” corresponde al de producto-país que utiliza la Organización Mundial del Comercio. No se considera la cuota compensatoria a la importación de “pierna y muslo de pollo” de EUA pues se suspendió su aplicación. Tampoco se considera la cuota provisional a la importación de aceite epoxidado de soya de Argentina, pues expiró su vigencia.

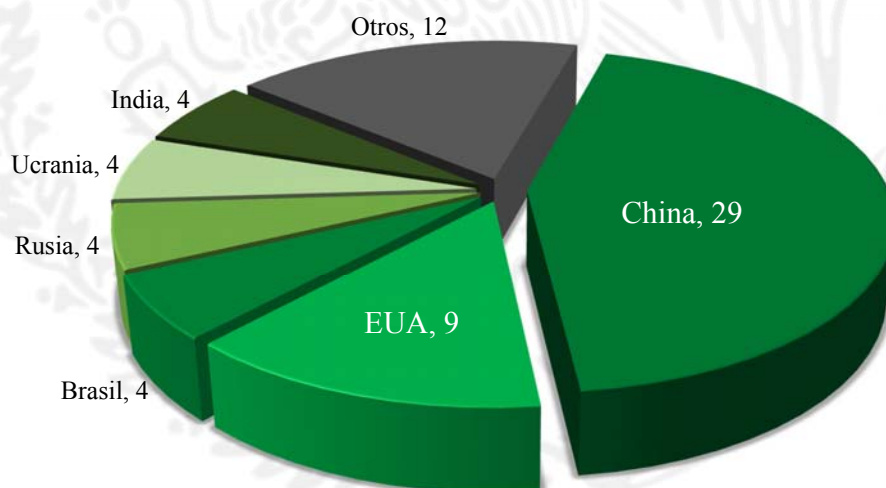
CUOTAS COMPENSATORIAS VIGENTES
(AL 8 DE ENERO DE 2016)

Sector	N° de cuotas	Producto	País
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	38	Alambrón de acero	China (provisional) y Ucrania
		Artículos para cocinar de aluminio	China (provisional)
		Cables de acero	China
		Cadenas de acero	China
		Clavos de acero	China
		Conexiones de acero	China
		Ferromanganeso	China
		Ferrosilicomanganeso	Ucrania
		Fregaderos de acero inoxidable	China
		Jaladeras de acero	China
		Lámina rolada en caliente	Rusia y Ucrania
		Lámina rolada en frío	China, Kazajstán y Rusia
		Malla cincada en forma hexagonal	China
		Malla de acero galvanizada cuadrada	China
		Placa de acero en hoja	China, Rumania, Rusia y Ucrania
		Placa en rollo	Rusia
		Productos de presfuerzo	China, España y Portugal (provisionales)
		Rollos de acero laminados en caliente	Alemania, China y Francia
		Tubería de acero con costura (de 16 a 48")	EUA y Reino Unido
		Tubería de acero con costura (mayor a 16")	EUA, España e India (provisionales)
Tubería de acero sin costura (de 2 a 4")	China		
Tubería de acero sin costura (de 5 a 16")	China		
Tubería de acero sin costura	Japón		
Varilla corrugada	Brasil		
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos	11	Ácido esteárico	EUA
		Ácido graso	EUA
		Amoxicilina trihidratada	India
		Dicloxacilina sódica	India
		Éter monobutílico	EUA
		Hexametáfosfato de sodio	China
		Hule sintético polibutadieno	Brasil
		Metoprolol tartrato	India
		Sosa cáustica	EUA
		Sulfato de amonio	China y EUA

CUOTAS COMPENSATORIAS VIGENTES (continuación)
(AL 8 DE ENERO DE 2016)

Sector	Nº de cuotas	Producto	País
Productos metálicos, maquinaria y equipo	5	Cable coaxial	China
		Electrodos	China y Reino Unido
		Gatos hidráulicos	China
		Licadoras	China
Otras industrias manufactureras	3	Atomizadores	China
		Lápices	China
		Vajillas	China
Productos obtenidos a base de fibras	2	Papel bond	Brasil
		Sacos multicapas de papel	Brasil
Alimentos, bebidas y tabaco	2	Hongos	Chile y China
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	2	Cobertores	China
		Poliéster	Corea
Agropecuario, silvicultura y pesca	2	Aceite epoxidado de soya	EUA
		Manzanas	EUA (provisional)
Transporte	1	Bicicletas	China
Total	66		

CUOTAS COMPENSATORIAS VIGENTES



PAÍS	N° DE CUOTAS	RANGO DE CUOTAS	
		MÍNIMO	MÁXIMO
		21.00%	250.00%
China	29	\$0.0929 Dlls/Kg	\$12.10 Dlls/Kg
		\$0.0299 Dlls/Pieza	\$18.64 Dlls/Pieza
		\$335.60 Dlls/Ton	\$1,568.92 Dlls/Ton
EUA	9	2.44%	62.45%
		\$0.0759 Dlls/Kg	\$0.1619 Dlls/Kg
Brasil	4	19.33%	96.38%
India	4	55.28%	64.90%
Rusia	4	15.00%	36.80%
Ucrania	4	16.59%	60.10%
España	2	5.15%	73.00%
Reino Unido	2	5.91%	250.00%
Alemania	1	\$137 Dlls/Ton	\$166.01 Dlls/Ton
Chile	1	\$0.3712 Dlls/kg	\$0.3712 Dlls/kg
Corea	1	3.74%	32.00%
Francia	1	\$67.54 Dlls/Ton	\$75.59 Dlls/Ton
Japón	1	99.90%	99.90%
Kazajstán	1	22.00%	22.00%
Portugal	1	45.13%	45.13%
Rumania	1	67.60%	67.60%
Total	66		

HISTÓRICO

Desde su creación, la UPCI ha iniciado un total de **323 investigaciones**, de las cuales 296 han sido por prácticas de dumping, 23 por subvenciones y 4 para la imposición de medidas de salvaguardas.

En cuanto a los sectores productivos analizados, el 40 por ciento de las investigaciones lo representa el sector de metales básicos y sus manufacturas; 25 por ciento el sector químico y de derivados del petróleo; y 34 por ciento que representa otros sectores como textiles, manufactureros, agropecuario, entre otros.

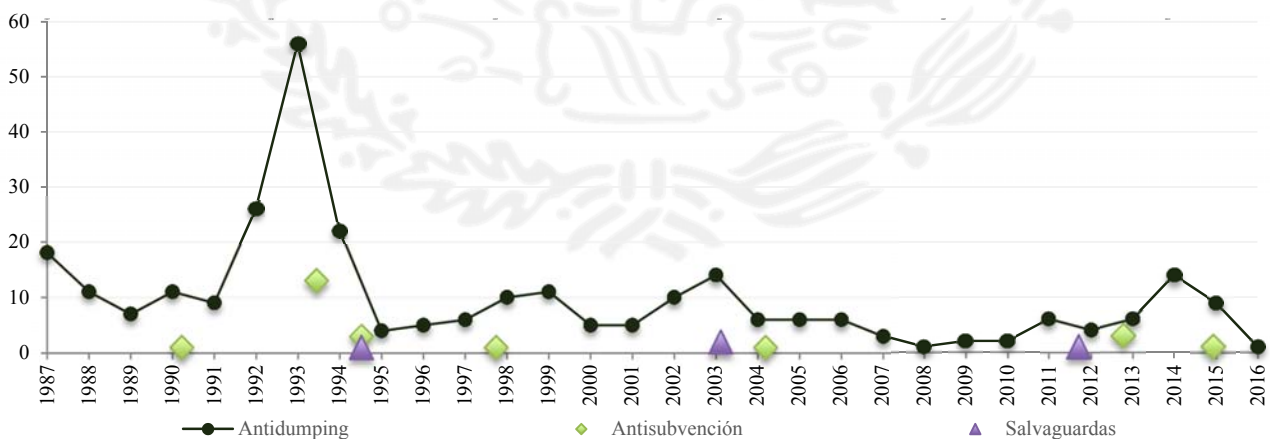
Respecto del origen de las mercancías, se han investigado las importaciones de 51 países, entre los que destacan, Estados Unidos con 25 por ciento de las investigaciones y China con 22 por ciento.

Como resultado de las investigaciones, se han impuesto 171 medidas compensatorias definitivas; de las cuales 158 han sido por prácticas de dumping, 12 por subvenciones y una medida de salvaguarda. Las medidas han abarcado 107 productos originarios de 26 países, destacando China con el 29% de las medidas y EUA con el 25%. Los sectores más beneficiados han sido el de “metales básicos y sus manufacturas”, con el 44% de las medidas establecidas, y el de “Químicos y derivados del petróleo” con el 25%.

INVESTIGACIONES INICIADAS POR TIPO DE INVESTIGACIÓN

(1987 - 8 DE ENERO DE 2016)

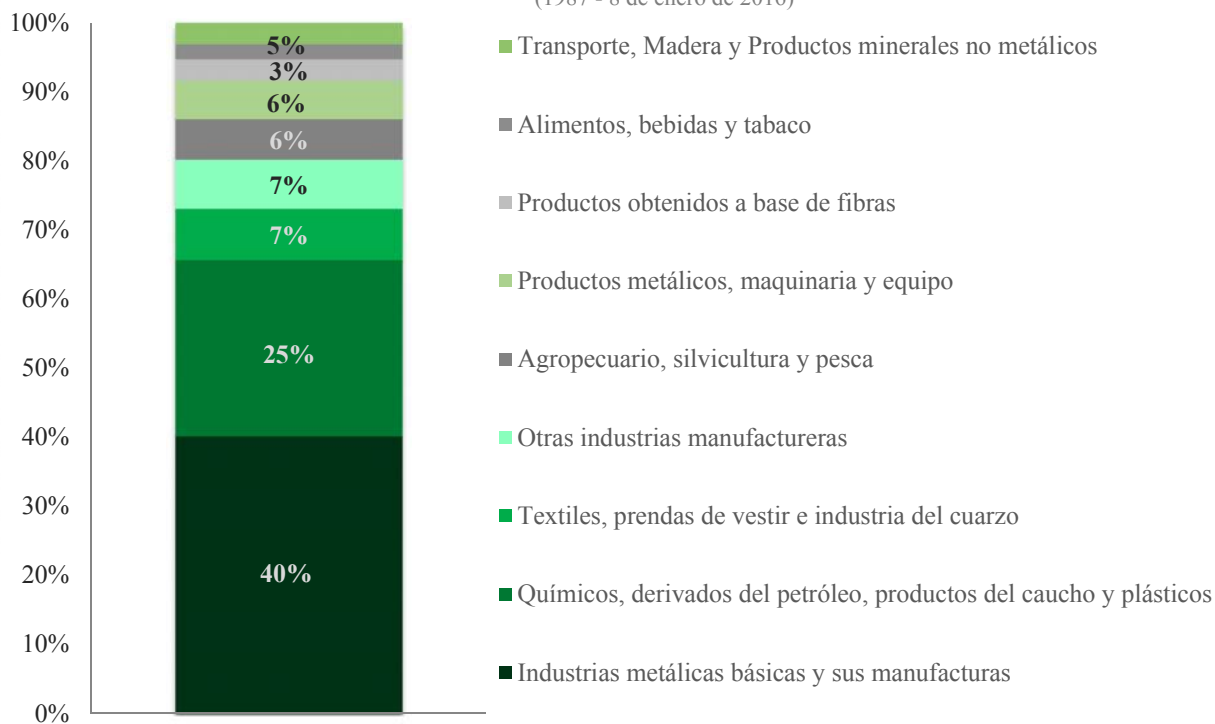
Año	Antidumping	Antisubvención	Salvaguardas
1987	18		
1988	11		
1989	7		
1990	11	1	
1991	9		
1992	26		
1993	56	13	
1994	22	3	1
1995	4		
1996	5		
1997	6	1	
1998	10		
1999	11		
2000	5		
2001	5		
2002	10		2
2003	14	1	
2004	6		
2005	6		
2006	6		
2007	3		
2008	1		
2009	2		
2010	2		1
2011	6	3	
2012	4		
2013	6	1	
2014	14		
2015	9		
2016	1		
Total	296	23	4
		323 *	



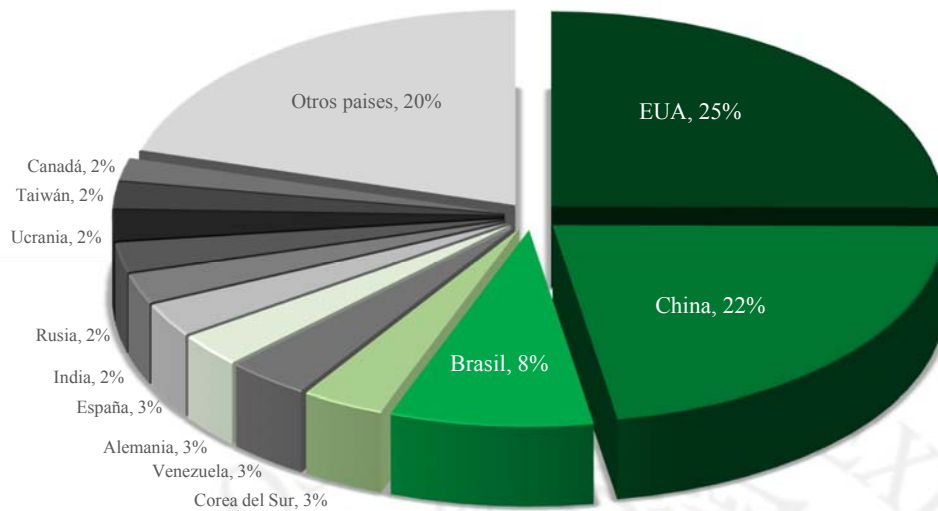
INVESTIGACIONES INICIADAS POR SECTOR (1987 - 8 DE ENERO DE 2016)

Sector	No. de inicios
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	130
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos	82
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	24
Otras industrias manufactureras	23
Agropecuario, silvicultura y pesca	19
Productos metálicos, maquinaria y equipo	18
Productos obtenidos a base de fibras	10
Alimentos, bebidas y tabaco	7
Transporte	6
Madera	2
Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	2
TOTAL	323

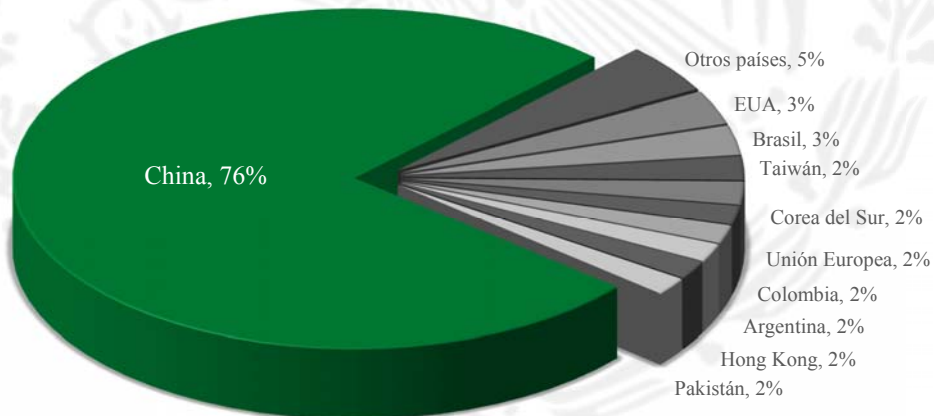
INVESTIGACIONES INICIADAS POR SECTOR (1987 - 8 de enero de 2016)



INVESTIGACIONES INICIADAS POR PAÍS (1987 - 8 DE ENERO DE 2016)



ORIGEN DE LAS FRACCIONES ARANCELARIAS INVESTIGADAS AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO ORDINARIO, % DEL TOTAL (1987 - 8 DE ENERO DE 2016)



NOTA: El número de fracciones arancelarias se tomaron de las resoluciones de inicio de investigación ordinaria y contabilizadas con base a la TIGIE publicada en el DOF el 28/12/2010.

**Cuotas compensatorias definitivas por país
y tipo de investigación**
(1987 - 8 de enero 2016)

País	Tipo de investigación:			Total
	Antidumping	Antisubvención	Salvaguardas	
China	49			49
EUA	41		1	42
Brasil	15	4		19
Venezuela	5	3		8
Rusia	6			6
Ucrania	6			6
India	2	3		5
España	4			4
Taiwán	4			4
Unión Europea	2	2		4
Alemania	3			3
Canadá	2			2
Corea del Sur	2			2
Francia	2			2
Japón	2			2
Países bajos	2			2
Rumania	2			2
Bulgaria	1			1
Chile	1			1
Dinamarca	1			1
Ecuador	1			1
Guatemala	1			1
Hong Kong	1			1
Indonesia	1			1
Kazajstán	1			1
Reino Unido	1			1
Total	158	12	1	171

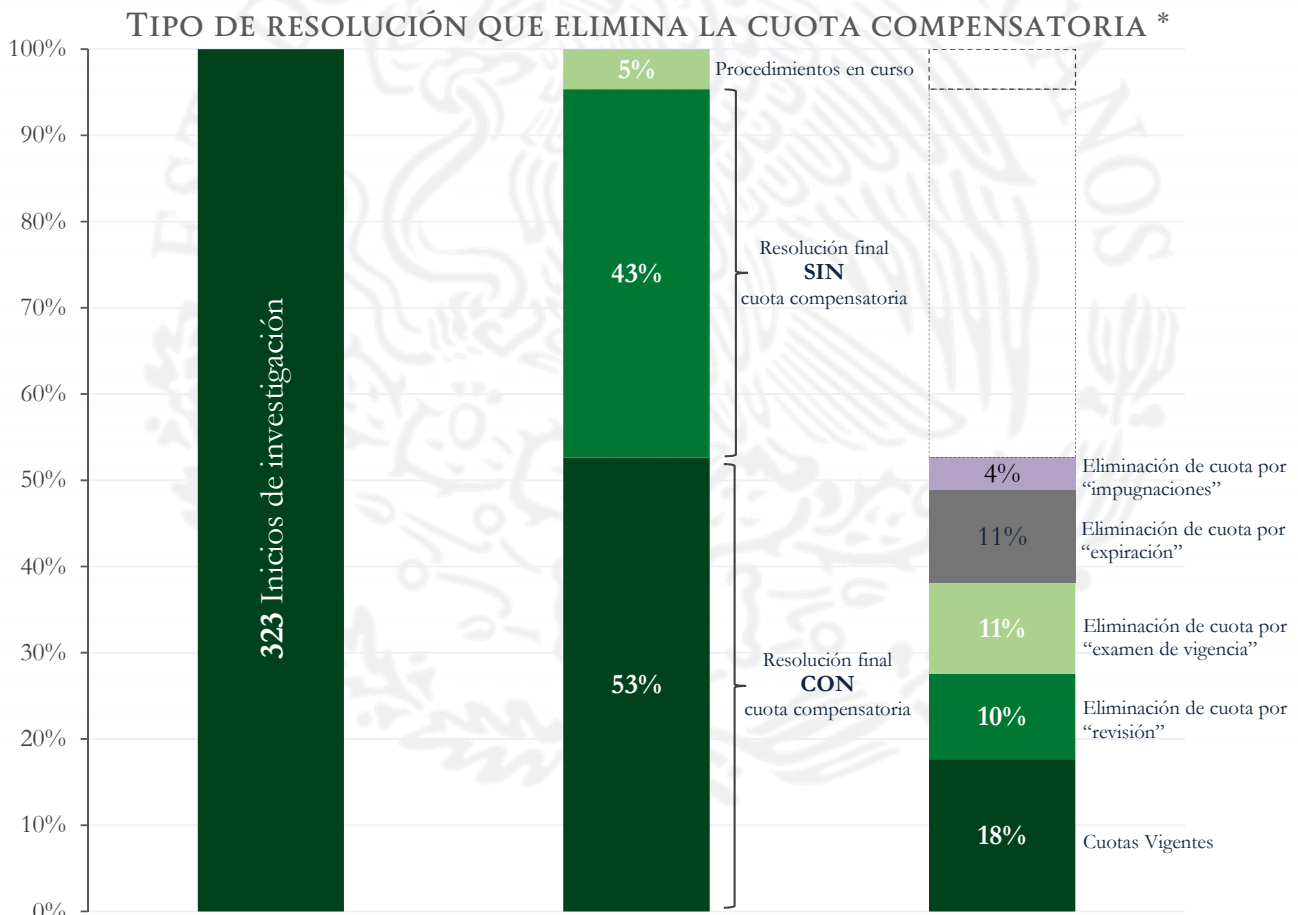
**Cuotas compensatorias definitivas por año
y tipo de investigación**
(1987 - 8 de enero 2016)

Año	Tipo de investigación:			Total
	Antidumping	Antisubvención	Salvaguardas	
1987	1			1
1988	3			3
1989	4			4
1990	2			2
1991	10			10
1992	8			8
1993	8			8
1994	17	1		18
1995	17	7		24
1996	4			4
1997	7			7
1998	4			4
1999	7			7
2000	6			6
2001	2			2
2002	5			5
2003	7		1	8
2004	7			7
2005	8	1		9
2006	5			5
2007				0
2008				0
2009	1			1
2010	2			2
2011	1			1
2012	4	2		6
2013	1			1
2014	8	1		9
2015	9			9
Total	158	12	1	171

Cuotas compensatorias definitivas impuestas por sector

(1987 - 8 de enero de 2016)

Sector	No. de cuotas impuestas
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	76
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos	43
Otras industrias manufactureras	12
Agropecuario, silvicultura y pesca	11
Productos metálicos, maquinaria y equipo	10
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	8
Transporte	4
Productos obtenidos a base de fibras	3
Alimentos, bebidas y tabaco	3
Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	1
TOTAL	171



* Se da seguimiento a los inicios de investigación desagregados por producto/país. Se consideran "vigentes" sólo a las cuotas definitivas.