

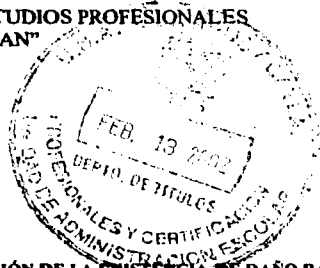
68



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO.**

---

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"**



**" EL VACIO JURÍDICO EN LA DETERMINACIÓN DE LA EXISTENCIA DE DAÑO BAJO  
EL SUPUESTO DE OBSTÁCULO AL ESTABLECIMIENTO DE UNA RAMA DE LA  
PRODUCCIÓN NACIONAL, EN LA LEGISLACIÓN ANTIDUMPING "**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A :  
CESAR IVAN CONTRERAS LOPEZ**

**ASESOR: LIC. CESAR OCTAVIO IRIGOYEN URDAPILLETA**



**ACATLAN, ESTADO DE MÉXICO.**

**FEBRERO DE 2002**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

PAGINACIÓN

DISCONTINUA

Dedico mi tesis con cariño y agradecimiento:

A **DIOS** Todo Poderoso, considerado el Poder Supremo de todo lo existente, quien me ha iluminado en el difícil camino de la superación profesional y personal, con su divina sabiduría y amor que sólo él puede poseer derramándola con amor a todos sus hijos radicados en la tierra. Gracias Dios mío, por permitir cumplir la meta que me fije desde mi niñez y por concederme tanto.

A mi respetada **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**, por forjar profesionistas excepcionales, sin mediar nada a cambio, mas que el buen desempeño en la profesión de sus egresados y con la esperanza de que algún día regresemos a sus dignas aulas a compartir nuestros conocimientos con las generaciones venideras.

**A MIS PADRES, EDUARDO Y ALICIA**, quienes me dieron lo más preciado y valioso de este mundo la vida, además de guiarme por el sendero de la superación, apoyándome en todos mis actos, con su amor, dedicación, esfuerzo y desvelo, y a los cuales agradezco y debo todo lo que soy. Los quiero y los querré siempre con todo mi corazón papá y mamá. Muchas Gracias Dios por permitir que ellos sean mis padres.

**A MI HERMANA ARIADNE**, con quien disfrute a plenitud mi infancia y paso momentos muy agradables en su compañía, esperando que un futuro cumpla con sus metas, recordándole que tiene capacidad para lograr grandes cosas, solo es cuestión de esforzarse.

**A NANCY**, mi dulce compañera, por ser siempre ese apoyo incondicional que me alentó en los momentos más difíciles, además de ser la persona que más colaboró en la realización de este trabajo y hacerme sentir feliz al otorgarme su inmenso amor y cariño. Esperando que el destino nos mantenga siempre unidos. Gracias mi amor por tener siempre fe en mí. Te amo.

**A MI HIJO IAN**, quien es lo máspreciado que tengo en la vida, la principal fuente de motivación que me estimula a superarme día con día y al mismo tiempo ser lo que más amo. Rogando a Dios me permita estar con él permanentemente, que no lo desampare, y que siempre lo ayude. proteja e ilumine en su andar por el mundo. Gracias Dios por consentir que yo sea su padre.

A la memoria de **MI ABUELITA LUPITA**, quien me cuidó en mi infancia, y con su amor, ternura y paciencia, sabía calmar mis llantos para convertirlos en carcajadas.

A **MI PRIMO EDGAR**, por ser el hermano que nunca tuve, con quien he jugado, soñado, reído y llorado, y compartido los momentos más felices de mi existencia, además de ser una gran persona que da todo y no espera nada a cambio.

Al resto de mis **FAMILIARES**, abuelos, tíos, primos, así como a mi suegra y Alan, porque de alguna forma han estado conmigo en las buenas y en las malas y por hacerme sentir feliz al otorgarme su cariño.

A la **LICENCIADA GRACIELA BUENROSTRO PEÑA**, por ser una finísima persona y darme la oportunidad de colaborar en el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, además de apoyarme e impulsarme dentro del mismo Tribunal. Mil Gracias.

Al **LICENCIADO MARIO MELÉNDEZ AGUILERA**, mi actual jefe, quien con su experiencia y sabiduría me ha enseñado la diferencia notable entre la práctica y la teoría jurídica.

A la **LICENCIADA MARÍA DEL CARMEN CANO PALOMERA**, por ser una persona inquebrantable de grandes aptitudes, ejemplo de constancia y perseverancia, quien me incentivo en todo momento para la realización de este trabajo, que Dios la conserve por muchos años y la ilumine en todas sus actividades, porque personas como ella merecen lo mejor.



**Al LICENCIADO CÉSAR OCTAVIO IRIGOYEN URDAPILLETA,** por hacerme el honor de asesorar mi tesis, quien con sus recomendaciones y conocimientos me ilustró en el estudio de la materia de este trabajo, por eso mi respeto y admiración.

A la **LICENCIADA LAURA GUADALUPE MEZA LÓPEZ,** persona de un carisma increíble, quien me enseñó por primera vez a conocer la práctica jurídica fuera de las aulas, siendo al mismo tiempo tanto mi guía como una gran amiga. y a pesar de ya no tener contacto de tipo laboral, sigue mostrando un gran interés por lo que me sucede.

**Al LICENCIADO JUAN CARLOS MATEO LEYVA,** persona de gran disciplina y dedicación, quien con su ejemplo y paciencia, me ha incentivado a siempre exigir más de mí en todos los ámbitos.

**A MIS AMIGOS DE LA  
UNIVERSIDAD,** con quienes compartí  
cinco años de mi vida y a los que les  
deseo la mejor las suertes, esperando  
estar siempre en contacto con ellos.

**A MIS COMPAÑEROS DEL  
TRIBUNAL,** licenciados y  
administrativos, que nunca me han negado  
su ayuda, tanto en mi etapa de pasante,  
administrativo y ahora como  
profesionista.

**EL VACÍO JURÍDICO EN LA DETERMINACIÓN DE LA  
EXISTENCIA DE DAÑO BAJO EL SUPUESTO DE OBSTÁCULO AL  
ESTABLECIMIENTO DE UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN  
NACIONAL, EN LA LEGISLACIÓN ANTIDUMPING.**

**INTRODUCCIÓN.....1**

**CAPITULO I.**

**MARCO NORMATIVO MULTILATERAL EN MATERIA ANTIDUMPING.**

1.1.- La Organización Mundial de Comercio. (OMC).....5

    1.1.1.- Antecedentes.....5

        1.1.1.1.- El GATT de 1947.....5

        1.1.1.2.- Código antidumping del GATT de 1947.....10

        1.1.1.3.- Declive del GATT de 1947.....13

    1.1.2.- Surgimiento de la OMC.....14

    1.1.3.- Objetivos de la OMC.....15

    1.1.4.- Estructura de la OMC.....21

    1.1.5.- La regulación antidumping en el GATT de 1994.....26

## **CAPITULO II.**

### **MARCO NORMATIVO MEXICANO EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.**

2.1.- Evolución de la política de comercio exterior en México.....	29
2.1.1.- La política comercial proteccionista. ....	29
2.1.2.- La racionalización de la protección y el ingreso de México al GATT.....	33
2.1.3.- La consolidación de la apertura comercial. ....	36
2.2.- Sistema jurídico mexicano en materia de comercio exterior.....	41
2.2.1.- Orden jerárquico normativo.....	41
2.2.2.- Regulación de los tratados.....	50
2.2.3.- Marco Constitucional.....	51
2.2.4.- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1986.....	53
2.2.5.- Ley de Comercio Exterior de 1993.....	55
2.2.6.- Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.....	65
2.2.7.- Ley Aduanera.....	67
2.2.8.- Ley del Impuesto General de Importaciones y Exportación.....	68
2.2.9.- Código Fiscal de la Federación.....	69
2.2.10.- Código Federal de Procedimientos Civiles.....	70
2.2.11.- Otras disposiciones sobre comercio exterior.....	70

### **CAPITULO III.**

#### **ASPECTOS SUSTANTIVOS EN LA LEGISLACIÓN ANTIDUMPING.**

3.1.- Las prácticas desleales de comercio internacional.....	72
3.2.- Dumping.....	73
3.2.1.- Antecedentes.....	73
3.2.2.- Clasificación.....	76
3.2.3.- Efectos.....	78
3.2.4.- Concepto.....	79
3.2.5.- Valor normal.....	84
3.2.6.- Precio de exportación.....	91
3.2.7.- Margen de dumping.....	91
3.3.- Daño.....	96
3.4.- Relación causal.....	97
3.5.- Cuotas compensatorias.....	98

### **CAPITULO IV.**

#### **ASPECTOS ADJETIVOS EN LA LEGISLACIÓN ANTIDUMPING.**

4.1.- El procedimiento administrativo de investigación.....	103
4.1.1.- Sujetos.....	103
4.1.1.1.- Productor Nacional.....	103

4.1.1.2.- Exportador.....	106
4.1.1.3.- Importador.....	106
4.1.1.4.- Autoridades.....	107
4.1.2.- Etapa de inicio.....	110
4.1.2.1.- Solicitud.....	110
4.1.2.2.- Resolución de Inicio.....	115
4.1.3.- Etapa preliminar.....	120
4.1.3.1.- Audiencia Conciliatoria. ....	120
4.1.3.2.- Compromiso de Precios.....	121
4.1.3.3.- Periodo Probatorio.....	123
4.1.3.4.- Visita de Verificación.....	125
4.1.3.5.- Resolución Preliminar.....	126
4.1.3.6.- Reunión Técnica de Información.....	128
4.1.4.- Etapa Final.....	129
4.1.4.1.- Audiencia Pública.....	129
4.1.4.2.- Alegatos.....	132
4.1.4.3.- Resolución Final.....	132
4.1.4.4.- Aclaración de la Resolución Final.....	135
4.2.- Medios de Impugnación Nacionales.....	136
4.2.1.- Recurso de Revocación.....	136
4.2.2.- Juicio Contencioso Administrativo. ....	139
4.2.3.- Juicio de Amparo.....	142

## **CAPITULO V.**

### **MECANISMOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LA EXISTENCIA DE DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL**

5.1.- Daño a la industria nacional.....	144
5.1.1.- Supuestos para la determinación de daño.....	144
5.1.2.- Acumulación de daño. ....	152
5.1.3.- Mercado aislado.....	153
5.1.4.- Excepción a la prueba de daño.....	153
5.2.- Daño strictu sensu.....	154
5.2.1.- Elementos para determinar el daño strictu sensu.....	154
5.3.- Amenaza de daño a la industria nacional.....	159
5.3.1.- Elementos para determinar la amenaza de daño.....	159
5.4.- Obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.....	162
5.4.1.- El vacío jurídico en la determinación de daño bajo el supuesto de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.....	162
5.4.2.- Reformas a la Ley de Comercio Exterior y a su reglamento.....	193

**CONCLUSIONES.....207**

**FUENTES DE INFORMACIÓN.....209**



## INTRODUCCIÓN.

El dumping puede ser analizado desde el punto de vista de diversas disciplinas, existe una abundante literatura acerca de las implicaciones económicas de este comportamiento comercial. sin embargo. su análisis jurídico es aún incipiente en nuestro país.

La familiaridad de frases tales como globalización y mundo sin fronteras, atestiguan la concertación de infinidad de acuerdos bilaterales y multilaterales que, inspirados en gran parte en tales argumentos económicos, han disminuido y quizá totalmente eliminando barreras comerciales tradicionales entre países. Su impacto en el comercio y el flujo de capitales es ya evidente en todo el mundo.

La inserción en el mercado mundial es actualmente premisa del desarrollo para casi la totalidad de los Estados; sin embargo. a la par del creciente dinamismo en los intercambios de comercio internacional, van surgiendo numerosas fricciones. De este modo, no resulta extraño que los países y sus empresas adopten estrategias comerciales agresivas tendientes a desplazar a los competidores y controlar los mercados.

En este contexto se inscribe la importancia del estudio del sistema jurídico de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, entre las cuales, el dumping es ampliamente socorrido. Esta práctica se define como la importación de mercancías a un precio inferior a su valor normal de tal forma que cause, amenace causar un daño a los productores nacionales o retrase el establecimiento de una rama de la producción nacional. Provoca distorsiones en el proceso de competencia y, en una economía abierta, daña gravemente a los centros de producción domésticos.

A lo cuál. las autoridades nacionales, realizan acciones defensivas por medio de organismos y procedimientos gubernamentales, formalmente diseñados para resguardar los mercados, del dumping.

Sin embargo, en muchas ocasiones se evidencia como los Estados han utilizado las medidas antidumping con criterios no neutrales respondiendo a intereses proteccionistas, debido a la discrecionalidad de las autoridades que se presenta por imperfecciones en el sistema de reglas institucionales, concebido para normar el dumping, dejando vacíos o lagunas normativas que son aprovechados por los países para ganar una ventaja estratégica a costa de los demás participantes del comercio internacional.

Esta discrecionalidad de las autoridades nacionales pudiera prevenirse, si se produce una regulación más puntual de los supuestos, lo cual evitaría la interpretación, y por tanto, la discrecionalidad proteccionista.

Uno de estos vacíos normativos dentro de la legislación antidumping, es la determinación de daño bajo la hipótesis de retraso sensible en el establecimiento de una rama de la producción nacional, pues se menciona tanto en el Acuerdo Antidumping, como en la Ley de Comercio Exterior, pero no esta regulado de manera estricta en las mencionadas normas jurídicas.

El instrumento mediante el cual se establecen las directrices para determinar el daño en el supuesto de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o una rama de la producción nacional, en el procedimiento mexicano de investigación antidumping, son los formularios o cuestionarios oficiales de solicitud de inicio de investigación por discriminación de precios que la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales proporciona a las empresas productoras. Resultando inconstitucional por violar las garantías de legalidad y seguridad jurídica previstas en el artículo 16 constitucional.

**El presente trabajo tiene como objetivos:**

**I.- Determinar que el Acuerdo Antidumping y la Ley de Comercio Exterior, no establecen ningún precepto legal mediante el cual se pueda regular de manera puntual y exacta, la determinación de daño a la industria nacional dentro del supuesto de retraso sensible al establecimiento de una rama de la producción nacional.**

**II.- Comprobar que la determinación de daño bajo la citada hipótesis, viola las garantías de legalidad y seguridad jurídica previstas en el artículo 16 constitucional.**

**Planteando las siguientes hipótesis:**

**I.- Las investigaciones encaminadas a determinar la existencia de daño a la producción nacional, se distinguen en tres modalidades:**

**A.- Daño a la industria nacional.**

**B.- Amenaza de daño a la industria nacional.**

**C.- Obstáculo al establecimiento de una rama de la producción nacional.**

**II.- No existe un fundamento legal que sustente el análisis de los elementos particulares para la determinación de daño a la producción nacional en el supuesto de obstáculo al establecimiento de una rama de la producción nacional**

**III.- La determinación de daño bajo la mencionada hipótesis en el procedimiento administrativo de investigación es inconstitucional.**

Para lograr dichos objetivos y comprobar estas hipótesis, el presente trabajo se ha integrado con los siguientes capítulos:

El Capítulo I se describen los antecedentes, estructura y principios de la Organización Mundial de Comercio, así como la normatividad multilateral en materia antidumping.

En el Capítulo II se menciona el marco jurídico normativo en materia de comercio exterior en los Estados Unidos Mexicanos.

En el Capítulo III se estudia los aspectos sustantivos de la legislación antidumping.

En el Capítulo IV se analiza los aspectos adjetivos de la legislación antidumping.

En el Capítulo V se razonan de manera pormenorizada los supuestos y mecanismos para la determinación de la existencia de daño a la industria nacional, en el contexto de la legislación antidumping.

La presente tesis no entra en un debate sobre las ventajas e inconvenientes del proteccionismo, ni en las razones políticas de estratégica de protección de ciertas industrias.

Este trabajo no pretende agotar el estudio de los temas en él analizados y debemos reconocer que el dumping es un tema complejo cuyos aspectos doctrinarios, regulación y práctica jurídica presentan interesantes desafíos para quienes intentan aproximarse a sus numerosas implicaciones jurídicas.

**CAPITULO PRIMERO.**  
**MARCO NORMATIVO MULTILATERAL EN MATERIA**  
**ANTIDUMPING.**

**1.1.- LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).**

**1.1.1.- ANTECEDENTES.**

**1.1.1.1.- EL GATT DE 1947.**

Al terminar la segunda guerra mundial y con la constitución de la Organización de las Naciones Unidas, se formó una serie de organismos llamados Organismos Especializados de las Naciones Unidas.

El Consejo Económico y Social era uno de estos organismos especializados, el cual convocó a una Conferencia Internacional de las Naciones Unidas, sobre comercio y empleo.

La Conferencia se centró en resolver las dos interrogantes básicas de la posguerra, en primer lugar, cómo se iba a revitalizar el comercio entre los Estados, y en segundo lugar, cómo se lograría en un momento dado, generar empleos, pues las economías de una buena parte de los países estaban en recesión.

Sin embargo, ante los lentos avances y aunado al deseo de los Estados de dinamizar el comercio internacional, el 30 de octubre de 1947, se reunieron en Ginebra, Suiza, 23 países para suscribir un acuerdo intergubernamental de aplicación provisional, con el objetivo de proceder a una paulatina liberalización comercial multilateral a través

de la incorporación de la reciprocidad en las concesiones que cada país efectúe y difundir cualquier concesión entre los países al resto de los firmantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como por sus siglas en inglés GATT, General Agreement on Tarife and Trade.<sup>1</sup>

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo se celebró en la Habana del 21 de noviembre de 1947 al 14 de marzo de 1948. El 24 de marzo de 1948 fue firmada la Carta de la Habana por 53 Estados, la cuál constituyó la Organización Internacional de Comercio.<sup>2</sup>

La Organización Internacional de Comercio se firmo en 1948, pero nunca entro en vigor principalmente por la adjudicación de amplios poderes a la Organización, además de la colisión con los intereses de ciertos grupos de presión, impidió que el Congreso de los Estados Unidos de América la ratificará e imposibilitó su creación. En sustitución de dicha organización, el GATT, un acuerdo entre países basado en el capitulo comercial de la Organización Internacional de Comercio, proporcionó la estructura multilateral para la consecución de una mayor liberación comercial.

Así pues, surgió el GATT el 30 de octubre de 1947, entro en vigor en enero de 1948, como un instrumento jurídico provisional en tanto se ratificará la Carta de la Habana. Al no haberse ratificado la Carta, el GATT de 1947, se constituyó en el principal marco jurídico multilateral de los intercambios comerciales.

El objetivo fundamental, establecido en el preámbulo del GATT de 1947, era el de contribuir a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo, y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales de la producción, del comercio de bienes y servicios. Permitiendo la utilización óptima de los recursos mundiales, con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger, y preservar el medio

<sup>1</sup> Dirección de internet: <http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/bernardos.html>.

<sup>2</sup> Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT? Edit. Grijalbo. México. 1988. p. 123.

ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.<sup>3</sup>

Los objetivos se lograrían mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

Por otra parte, constituyo un código de principios y normas, además de un foro en el cual los países miembros podían discutir sus problemas comerciales y celebrar negociaciones, con el objeto de ampliar las oportunidades de comercio y negociar la reducción de obstáculos y otras medidas que distorsionan la competencia, con base al principio de reciprocidad y ventajas mutuas consignadas en el GATT de 1947.

Los derechos y obligaciones de los miembros integrantes eran:<sup>4</sup>

#### I.- Comercio sin discriminación.

A.- La cláusula de la nación más favorecida obliga a las partes contratantes a otorgarse recíprocamente un trato tan favorable, como el otorgado a cualquier otro país en la aplicación y administración de los derechos de aduana, y otros gravámenes de importación y de exportación.

B.- El principio de trato nacional implica que los productos importados no deben recibir al ingresar a un mercado, un trato menos favorable que el concedido a los productos equivalentes de origen nacional.

---

<sup>3</sup> Dirección de internet: <http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos-comerciales/omc/principios-objetivos.html>.

<sup>4</sup> GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. SECOFI. Diplomado sobre comercio exterior de México. SECOFI-INAP. México.1993. p. 5 y 6.

II.- Eliminación de restricciones cuantitativas y otras formas de protección.

III.- Asegurar una base estable y previsible para el comercio. Estableciendo un sistema de consolidación de los niveles arancelarios, mediante el compromiso de no exceder los límites negociados.

IV.- Promoción de la competencia leal. El dumping y las subvenciones son sancionados respectivamente, con la imposición de derechos antidumping o derechos compensatorios.

V.- Prohibición de restricciones cuantitativas a la importación. No deben ser aplicadas más allá de las medidas necesarias para proteger la balanza de pagos. Esta disposición es más flexible para los países en desarrollo.

VI.- La excepción y la posible adopción de medidas de urgencia.

VII.- La solución de diferencias comerciales. La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias comerciales son cuestiones de importancia fundamental para la eficacia de las disposiciones del GATT.

Las primeras seis rondas de negociaciones del GATT estuvieron orientadas a continuar con el proceso de reducción de aranceles: Ginebra, Suiza, en 1947; Anancy, Francia, en 1949; Torquay, Inglaterra, en 1951; Ginebra, Suiza, en 1956; la Ronda Dillon de 1960 a 1961, y la Ronda Kennedy de 1964 a 1967.<sup>5</sup>

La Ronda de Tokio de 1973 a 1979, fue un intento de extender y mejorar el sistema de comercio entre los países miembros, con la suscripción de varios códigos de conducta.

---

<sup>5</sup> Dirección de internet: <http://fp.chasque.apc.org.8081/ngonet/trade/historia.html>.



Los códigos de conducta internacional fueron instrumentos creados bajo el marco del GATT, como una forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones complejas y conflictivas, los países los suscribían para ir adoptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común.

Los códigos de conducta del GATT de 1947 estaban conformados por:

- I.- El Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias;
- II.- El Código de Obstáculos Técnicos del Comercio;
- III.- El Código de Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación;
- IV.- El Código de Compras del Sector Público;
- V.- El Código de Valoración en Aduana, y
- VI.- El Código de antidumping.

El 25 de julio de 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión de México al GATT, dicho protocolo fue aprobado por la Cámara de Senadores el 11 de septiembre de ese año, lo firmó el Presidente el día 12 siguiente, y se depositó ante el Director General del GATT el 9 de octubre, finalmente, el 26 de noviembre del mismo año se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de Promulgación del Protocolo de Adhesión de México al GATT.

México también suscribió los siguientes códigos de conducta internacional que regulan diversos aspectos del comercio exterior:

I.- El Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de abril de 1988;

II.- El Código Antidumping, divulgado en dicho diario el 21 de abril del mismo año;

III.- El Código sobre Licencias de Importación, publicado el mismo día, y

IV.- El Código sobre Valoración Aduanera, publicado el 25 de abril siguiente.

#### **1.1.1.2.- CÓDIGO ANTIDUMPING DEL GATT DE 1947.**

Como se menciona anteriormente, el Código Antidumping fue suscrito por México en julio de 1987 y ratificado en diciembre del mismo año por la Cámara de Senadores. El Decreto de Promulgación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 21 de abril de 1988 y entró en vigor el 10 de marzo de ese año.<sup>6</sup>

Su objetivo principal era el de evitar que las prácticas antidumping constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el dumping cuando éste cause o amenace con causar un daño importante a una producción existente, o retrase sensiblemente la creación de una producción.

El Código señalaba que existía dumping cuando:

“Se introduce un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal y cuando el precio de exportación sea menor que el precio comparable, en condiciones normales de

---

<sup>6</sup> Diario Oficial de la Federación. 21 de abril de 1988. p. 23.

mercado, al de un producto similar para el consumo en el país exportador".<sup>7</sup>

Por medio de una investigación administrativa demostraba que las importaciones objeto de dumping causan daño, la aplicación de derechos antidumping era estudiada y decidida con especial cuidado.

La investigación para probar la existencia, grado y efectos del dumping se hacía, previa solicitud escrita de los productores nacionales o a nombre propio de la autoridad, siempre y cuando se incluyan las pruebas suficientes. En caso contrario, no podía llevarse a cabo tal investigación, así como cuando se descubre que el daño es insignificante.

Por su parte, los proveedores extranjeros y las partes interesadas tenían toda la oportunidad de presentar por escrito y oralmente las pruebas consideradas como útiles ante las autoridades correspondientes para su defensa, siempre que dicha información no sea confidencial, pues era ésta manejada a discreción de las partes involucradas con la respectiva justificación de su condición de confidencial.<sup>8</sup>

Establecía, además, la opción de los compromisos del exportador relativos a los precios, ya sea comprometiéndose a revisarlos o a cesar la exportación a precios de dumping. En estos casos, si las autoridades se convencen de que se elimina el efecto perjudicial, se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos.

Una vez llevada a cabo una investigación que resulte de una decisión de establecer un derecho antidumping, éste era de nivel igual o inferior del dumping,

---

<sup>7</sup> Witker V., Jorge. Los códigos de conducta del GATT suscrito por México. Edit. UNAM. México. 1988, p. 35.

<sup>8</sup> Dirección de internet: <http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos-comerciales/omc/principios-objetivos.html>.

siempre y cuando se elimine el daño a la producción nacional y era vigente durante el tiempo necesario para contrarrestar el dumping causante del daño.

Podían establecerse medidas provisionales por periodos de hasta seis meses, después de concluir preliminarmente la existencia de dumping y daño. Lo anterior, con objeto de impedir que se cause daño durante la investigación.

Ningún derecho antidumping podía aplicarse retroactivamente, y cuando se adoptarán medidas provisionales, depósitos o fianzas, la cuantía de éstas no podían ser mayor a lo determinado en forma definitiva. En caso de que dichas medidas rebasaran el nivel determinado por la investigación, se debía devolver el margen de diferencia lo más pronto posible. En contraste, cuando dichas medidas eran inferiores, no se podía cobrar el margen de diferencia.<sup>9</sup>

El código establecía un comité de prácticas antidumping integrado por representantes de cada uno de los miembros, que se reunía dos veces al año y cuando era necesario. El comité fungía como centro de recepción y distribución de información, era el foro para celebrar consultas sobre funcionamiento y consecución de los objetivos del código. El comité establecía los órganos auxiliares necesarios.<sup>10</sup>

Cuando entre los miembros surgían diferencias relativas a derechos y obligaciones emanantes del citado código, se debía agotar el procedimiento en él previsto. Es decir, cuando un miembro consideraba que estaba siendo afectado por acción de otro, podía solicitar consultas, y en caso de no llegar a una solución mutuamente satisfactoria, la cuestión se sometía al comité de prácticas antidumping, el cual se regía por las disposiciones del entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia.

---

<sup>9</sup> Idem.

<sup>10</sup> Witker V., Jorge. Op. cit. p. 37.

### 1.1.1.3.- DECLIVE DEL GATT DE 1947.

A principios de la década de los ochentas, el papel del GATT como elemento primordial del comercio entra en declive. Este declive era en gran medida, consecuencia de la perdida de la hegemonía mundial de las empresas de los Estados Unidos de América, provocando una masiva entrada en el mercado estadounidense de productos extranjeros, principalmente japoneses. Esta situación produjo un incremento de las demandas de protección por parte de los productores estadounidenses, vía aumento de las barreras comerciales.<sup>11</sup>

Este aumento de las presiones proteccionistas, unido a los relativamente pobres resultados de la Ronda Tokio, las dificultades de poner en marcha una nueva ronda de negociaciones multilaterales, el gran déficit comercial con Japón y la perspectiva de una Comunidad Económica Europea, convertida en una fortaleza económica, provocaron que los Estados Unidos de América tuviera la convicción de que un sistema comercial, tipo GATT, implicaba un grave perjuicio para sus intereses.

Esta actitud, del principal miembro del sistema de comercio multilateral da lugar a la inoperatividad del GATT en la década de los ochentas y principios de los noventas, además de la creación de una área de libre comercio en América del Norte, conllevando prácticamente a la sustitución del multilateralismo por el regionalismo. Este hecho determina como una buena parte de los países desarrollados, efectúan dos distintos tipos de comercio: libre, con los países pertenecientes al área o bloque regional, y administrado, respecto a las naciones que no forman parte del bloque regional.

---

<sup>11</sup> Dirección de internet: <http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/bernardos.html>.

### **1.1.2.- SURGIMIENTO DE LA OMC.**

Ante esta situación los Estados integrantes del anterior GATT deciden negociar la sustitución del mismo por una nueva Organización, con amplias facultades en materia de comercio.

Por lo anterior, la Ronda Uruguay de 1986 a 1994 culmina con la firma del Protocolo de Marrakech del GATT de 1994, por el cuál se estableció la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Para la mayoría de los economistas la firma del acuerdo final de la Ronda Uruguay en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, significa una sustancial mejora en las perspectivas referentes a las relaciones comerciales entre los distintos países. Esta mejora tiene como base la liberalización comercial que suponen los acuerdos alcanzados, y en especial, la creación de una nueva institución: La OMC.

La OMC tiene como objetivo recoger el testimonio del GATT de 1947 en la defensa de un sistema de comercio más libre, transparente y multilateral. Su creación significa la adecuación al siglo XXI del GATT que durante casi 50 años, con mayor o menor éxito dirigió las relaciones comerciales de carácter multilateral entre las diferentes naciones.

Además, en un mundo donde el declive del GATT, desde principios de la década de los ochentas, ha conllevado a la proliferación de áreas regionales de comercio y la sustitución del multilateralismo por el regionalismo. La OMC constituye un elemento imprescindible para hacer frente tanto a actitudes unilaterales que pretenden la realización de un comercio administrado, como al incremento del proteccionismo en las transacciones interregionales.

Debido a ello, la función de la OMC, en un escenario donde el regionalismo se ha impuesto definitivamente, consiste en intentar reducir las barreras comerciales entre bloques y, por tanto, fomentar el comercio inter-regional. De esta manera, la OMC, debe proporcionar un resultado similar del cual se derivaría de un escenario en el cual no existiera ningún bloque comercial.

La OMC entró en vigor, el primero de enero de 1995, contando con 81 miembros iniciales. entre los que se encuentra México.

El acuerdo constitutivo de la OMC y sus anexos fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994.

Para ser miembros iniciales de la OMC se requirieron cuatro condiciones:<sup>12</sup>

I.- Ser parte contratante del GATT de 1947;

II.- Aceptar el acuerdo constitutivo de la OMC y los Acuerdos Comerciales Multilaterales;

III.- Formular listas de concesiones y compromisos al GATT de 1994, y

IV.- Enumerar los compromisos específicos al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

### **1.1.3.- OBJETIVOS DE LA OMC.**

Los objetivos de la OMC están estipulados de manera muy genérica y un tanto confusa en el preámbulo.

---

<sup>12</sup> Idem.

El objetivo fundamental es el de contribuir a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo, un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales, así como acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios. Es de destacar la inclusión de la referencia a la producción y el comercio de servicios, al constituir una de las novedades de la Ronda Uruguay. El resto está copiado del preámbulo del GATT de 1947.<sup>13</sup>

El objetivo anterior debe permitir, al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Un tercer objetivo sería, realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional correspondiente a las necesidades de su desarrollo económico. La preocupación del trato diferenciado a los países en vías de desarrollo ha encontrado tan sólo expresión a nivel retórico.<sup>14</sup>

El cuarto objetivo, tiene un carácter instrumental respecto de los tres anteriores, consiste en desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero, que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, los esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay. A diferencia del tradicional régimen del GATT a la carta, el nuevo sistema aspira a tener un carácter integral, como lo demuestra el hecho de que para ser miembro inicial se requiere ser parte contratante del GATT 1947, del Acuerdo de la OMC y de todos los Acuerdos Comerciales

---

<sup>13</sup> Hoekman, B y Kostecki, M. The Political Economy of the World Trading System From GATT to WTO, Oxford University. Oxford. 1995. p. 120-121.



Multilaterales. Se persigue con ello evitar una de las causas de la erosión del sistema GATT en las últimas décadas: la fragmentación de su régimen jurídico.<sup>15</sup>

Los anteriores objetivos se lograrán mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales. idea también extraída del preámbulo del GATT de 1947.

“La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los anexos del presente Acuerdo.”<sup>16</sup>

Por otra parte, la lectura de los anexos del acuerdo constitutivo de la OMC revela la existencia de dos tipos de acuerdos. sometidos a un régimen jurídico distinto, los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

En los anexos 1, 2 y 3 se recogen los llamados Acuerdos Comerciales Multilaterales, los cuales forman parte integrante del acuerdo constitutivo de la OMC y son vinculantes para todos sus miembros. En concreto, los mencionados anexos comprenden los siguientes acuerdos:<sup>17</sup>

#### I.- Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, Anexo 1A:

---

<sup>14</sup> Idem. 123.

<sup>15</sup> Dirección de internet: <http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/montana.html>.

<sup>16</sup> Ronda de Uruguay. Acuerdo de Marrakech de 1994, constitutivo de la OMC. Artículo III. 1.

<sup>17</sup> Hoekman, B y Kostecki, M. OP. Cit. p. 135.

A.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), el cual es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 30 de Octubre de 1947.

B.- Acuerdo sobre la Agricultura.

C.- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

D.- Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

E.- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

F.- Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

G.- Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (mejor conocido como Acuerdo Antidumping).

H.- Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

I.- Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.

J.- Acuerdo sobre Normas de Origen.

K.- Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

L.- Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

M.- Acuerdo sobre Salvaguardias.

II.- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Anexo 1B.

III.- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Anexo 1C.

IV.- Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por el cual se rige la Solución de Diferencias. Anexo 2.

V.- Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, Anexo 3.

De los acuerdos multilaterales sobre comercio de mercancías, listados, cinco de ellos guardan una estrecha relación con el comercio exterior y las prácticas desleales de comercio internacional. El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; el Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición; el Acuerdo sobre Normas de Origen. el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, y el Acuerdo sobre Salvaguardias.

El anexo 4 recoge los llamados Acuerdos Comerciales Plurilaterales, los cuales también forman parte del Acuerdo, constitutivo de la OMC, para los miembros que los hayan aceptado, siendo solo vinculantes para éstos; es decir no crean obligaciones ni derechos para los miembros que no los hayan aceptado.

En concreto, el anexo 4 incluye: el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre Contratación Pública, el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos y el Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Ronda de Uruguay. Op. Cit. Anexo 4.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales son el apéndice residual de una organización que nace con vocación universal, pero admite la circunstancia de que en determinados sectores económicos pueden ser necesarias disciplinas específicas y éstas solo se apliquen entre aquellos que así lo decidan.

Por último, se destaca que tanto los Acuerdos Comerciales Multilaterales como los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, constituyen ley especial respecto del GATT 1994, pero en caso de conflicto las disposiciones de los primeros prevalecerán sobre los segundos.<sup>19</sup>

El Acuerdo de Marrakech le atribuye a la OMC, básicamente cuatro tipos de funciones, clasificadas del siguiente modo:

I.- Servir de estructura institucional permanente de los acuerdos del sistema GATT: facilitando la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.<sup>20</sup>

II.- Servir de foro permanente de negociaciones entre sus miembros: La existencia de una estructura institucional permanente que facilitará sin duda las negociaciones entre los miembros, las cuales adquirirán un carácter más institucionalizado que en el pasado.<sup>21</sup>

III.- Administrar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC); la OMC tomo del anterior GATT una de las funciones más características y originales: la de resolver las

---

<sup>19</sup> Idem. Nota interpretativa general al anexo I.A.

<sup>20</sup> Idem. Artículo III.1.

<sup>21</sup> Idem. Artículo III. 2.

diferencias que surjan en relación a la aplicación e interpretación de los acuerdos y vigilar la transparencia de las políticas comerciales de los miembros.<sup>22</sup>

IV.- Cooperar con otras organizaciones internacionales en el marco establecido por los objetivos del Acuerdo de la OMC, con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos. Esta disposición se pone en relación con el artículo V, el cual prevé la celebración de acuerdos de cooperación con otras organizaciones internacionales, la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales, con la finalidad de establecer los mecanismos de cooperación oportunos para lograr una mayor coherencia en la formulación a escala mundial de políticas relativas a cualesquiera de los objetivos de la Organización.<sup>23</sup>

#### 1.1.4.- ESTRUCTURA DE LA OMC.

La estructura orgánica de la OMC reproduce en buena medida el organigrama del cual se había dotado el anterior GATT a lo largo de los años.

I.- La Conferencia Ministerial: Es el órgano deliberante de carácter plenario de la organización. Está formada por representantes de todos los miembros y se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Tiene competencia general para adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos cubiertos por la OMC, así como para decidir sobre la adhesión de nuevos miembros, eximir a un miembro de una obligación impuesta por el Acuerdo de la OMC o por cualquiera de los Acuerdos

---

<sup>22</sup> Idem. Artículo III. 3 y 4.

<sup>23</sup> Idem. Artículo III. 5.

Comerciales Multilaterales, adoptar interpretaciones de los mismos acuerdos y acordar las líneas fundamentales de la actuación de la Organización y de los demás órganos.<sup>24</sup>

II.- El Consejo General: En contra de lo que su nombre pudiera dar a entender, no es propiamente un órgano ejecutivo, sino simplemente un sustituto de la Conferencia Ministerial que desempeñará las funciones de aquella en los intervalos entre sus reuniones. Al igual que la Conferencia Ministerial, estará compuesto por representantes de todos los miembros.<sup>25</sup>

El Consejo General tiene 5 grandes funciones específicas:<sup>26</sup>

A.- Desarrollar las funciones de la Conferencia Ministerial en los intervalos entre las reuniones de la misma;

B.- Realizar las facultades atribuidas en el Acuerdo de Marrakech sobre la Organización Mundial de Comercio;

C.- Vigilar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias, establecidas en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias;

D.- Reunirse según proceda para vigilar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, establecidas en el MEPC;

E.- Aprobar el proyecto de presupuesto anual, a propuesta del Director General, y

---

<sup>24</sup> Dirección de internet: <http://www.wto.org/spanish/aboutsp/organss1.htm>

<sup>25</sup> Ronda de Uruguay. Op. Cit. Artículo IV. 2.

<sup>26</sup> Dirección de internet: <http://www.wto.org/spanish/aboutsp/organss1.htm>

F.- Adoptar disposiciones apropiadas para la celebración de consultas y la cooperación con organismos no gubernamentales, que se ocupen de asuntos afines a los de la Organización Mundial de Comercio.

III.- La Secretaría: Es el órgano administrativo de la OMC, encargado de las funciones burocráticas, por medio de los funcionarios de la organización, las cuales serán determinadas por la Conferencia Ministerial. Estará dirigida por un director general, cuyas facultades, deberes y condiciones de servicio dependerán de lo establecido en el reglamento aprobado por la Conferencia Ministerial. El director general, nombrará al personal de la Secretaría, determinará sus deberes y condiciones de servicio, de conformidad con los reglamentos adoptados por la Conferencia Ministerial.<sup>27</sup>

Al margen de la función de dirigir la Secretaría, corresponde al director general presentar el proyecto de presupuesto, el estado financiero anual de la OMC, así como importantes funciones en el marco del procedimiento de solución de diferencias de la OMC, como por ejemplo: ofrecer buenos oficios, la conciliación y la mediación, establecer la composición de los grupos especiales en caso de desacuerdo entre las partes en una diferencia y el nombramiento de árbitros en determinados supuestos.

Al igual que en todas las organizaciones internacionales, las funciones del director general y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional, por lo tanto deberán actuar con total independencia.

IV.- Órganos subsidiarios de la OMC: El Acuerdo prevé el establecimiento de un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, los cuales funcionarán bajo la orientación del Consejo General y

---

<sup>27</sup> Ronda de Uruguay. Op. Cit. Artículo VI. 3.

desempeñarán las funciones concretas asignadas por el mismo. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el Consejo General.<sup>28</sup>

Estos Consejos se reunirán, según sea necesario, para el desempeño de sus funciones, pudiendo formar parte de los mismos, los representantes de todos los miembros de la OMC.

V.- Otros órganos subsidiarios: Uno de los aspectos que caracterizó históricamente al anterior GATT, es la gran profusión con la cual se han creado órganos subsidiarios de todo tipo, como comités permanentes, comités especiales o grupos de trabajo.

La OMC parece dispuesta a seguir en la misma línea, pues su instrumento constitutivo prevé que tanto la Conferencia Ministerial, como el Consejo General puedan establecer los órganos subsidiarios necesarios.<sup>29</sup>

El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por el cual se rige la solución de diferencias, anexo del acuerdo constitutivo de la OMC, establece el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), para administrar las presentes normas, procedimientos y disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos comprendidos en la OMC, salvo disposición en contrario de uno de ellos. En consecuencia, el OSD estará facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del órgano de apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, además de autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Dirección de internet: <http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/montana.html>.

<sup>29</sup> Ronda de Uruguay. Op. Cit. Artículo IV. 6.

<sup>30</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional. Entendimiento relativo a las Normas y Procedimiento por los que se rige la Solución de Diferencias. SECOFI. México. 2000. p. 234.



El OSD informará a los correspondientes consejos y comités de la OMC sobre lo que acontezca en las diferencias relacionadas con disposiciones de los respectivos acuerdos.

El objetivo del mecanismo de solución de diferencias es encontrar una solución positiva a las diferencias. Dando preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en conflicto, de conformidad con los objetivos de los correspondientes acuerdos. De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias será en general, conseguir la supresión de las medidas incompatibles con las disposiciones de los acuerdos abarcados. No se debe recurrir a la compensación, sino en el caso de que no sea factible suprimir inmediatamente las medidas incompatibles con el acuerdo y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el entendimiento para el miembro que se acoja a los procedimientos de solución de diferencias es la posibilidad de suspender, de manera discriminatoria contra el otro miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los mismos acuerdos siempre y cuando el OSD autorice la adopción de estas medidas.<sup>31</sup>

El sistema de solución de diferencias de la OMC, es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los mismos, en el marco de los acuerdos abarcados, y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público.

Por otra parte, las principales diferencias entre el GATT de 1947 y la OMC son:

---

<sup>31</sup> Idem. P.p. 235 y 236.

I.- El GATT era un conjunto de reglas, y un acuerdo multilateral carente de marco institucional; la OMC es una institución permanente, y cuenta con un secretariado propio;

II.- El GATT se aplicó sobre una base provisional; los compromisos de la OMC son permanentes;

III.- Las normas del GATT se aplicaron únicamente al comercio de bienes; la OMC regula el comercio de bienes y servicios, además de aspectos relacionados con la propiedad intelectual;

A pesar de que el GATT fue un instrumento multilateral, fueron incluidos muchos acuerdos plurilaterales y por lo tanto de naturaleza selectiva; los acuerdos constituyentes de la OMC son casi en su totalidad multilaterales y por tanto implican compromisos para todos los países miembros.

#### **1.1.5.- LA REGULACIÓN ANTIDUMPING EN EL GATT DE 1994.**

En el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, mejor conocido como Acuerdo Antidumping, destacan como las principales diferencias con respecto al anterior código de la materia, las siguientes:

I.- En cuanto a la determinación del margen de dumping se reconoció que la función del plazo en que deben recuperarse los gastos es compleja, y se requiere considerar los detalles técnicos de ciclo vital de los productos y la planta de producción. Esta disposición obedece a que Australia, Canadá, Estados Unidos de América y la Comunidad Económica Europea, no consideraban las ventas internas inferiores al costo

de producción para efectos del cálculo del valor normal, lo cual se traducía en mayores márgenes de dumping;

II.- En cuanto al cálculo del valor normal reconstruido, se determinó como los costos administrativos, de venta y de cualquier otro tipo, deben basarse en datos reales relacionados con la producción y venta de productos similares en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador;

III.- El Acuerdo establece un umbral mínimo del dos por ciento del valor normal para que un margen de dumping se considere sancionable;

IV.- Se sancionan las medidas antielusión, al permitir la imposición de derechos antidumping, cuando tras la aplicación de un derecho definitivo a un producto, se expidan partes o componentes al país importador o a un tercer país para su ensamble o acabado y obtener así un producto similar. En este caso podrán aplicarse derechos antidumping sin necesidad de una nueva investigación;

V.- Se introduce una cláusula de caducidad, estableciendo la extinción de los derechos antidumping, una vez transcurridos cinco años desde su imposición o desde la fecha del último examen, salvo cuando las autoridades determinen que es necesario mantener el derecho para impedir que se cause daño, y

VI.- Los procedimientos de solución de controversias previstos en el acuerdo antidumping, dejarán de diferenciarse de los previstos en el Acuerdo General, integrándose al procedimiento unificado de solución de controversias.

Lo anterior, nos permite concluir como el dumping, es una figura jurídica en proceso de evolución, lo cual se hace patente en el hecho de que el GATT va regulando cada vez en forma más detallada los principios, definiciones, metodología y

procedimientos para determinar la existencia del dumping y la aplicación de los derechos antidumping.

**CAPITULO SEGUNDO.**  
**MARCO NORMATIVO MEXICANO EN MATERIA DE**  
**COMERCIO EXTERIOR.**

**2.1.- EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR EN**  
**MÉXICO.**

**2.1.1.- LA POLÍTICA COMERCIAL PROTECCIONISTA.**

El comercio exterior trata de la inserción de los productos y servicios originarios o provenientes de un país, en los mercados externos.

La política de comercio exterior varía en función de las necesidades concretas de cada Estado, y según la concepción que cada uno tenga de los medios para lograr el desarrollo. En el fondo, se enfrentan dos tendencias como fuerzas contrarias, por una parte, la que pugna por la protección a la industria nacional y por otra, la que promueve la liberalización del comercio exterior. Estas dos corrientes impactan a su vez la estrategia comercial de las empresas. De este modo, entre el proteccionismo y la apertura comercial, discurre la regulación jurídica de las prácticas desleales de comercio internacional.<sup>32</sup>

México en la época post-revolucionaria ha experimentado dos modelos, un modelo de economía cerrado y un modelo de economía abierta, el primero también llamado proteccionista se extendió de 1917 a 1986, las características principales de este modelo económico cerrado fueron:

---

<sup>32</sup> Del Valle, Antonio. La apertura comercial en México. Ensayo sobre la realidad nacional: México en la economía internacional. Edit. Diana. México. 1989. P. 129.

La aplicación de un derecho interno basado en un derecho constitucional, con base en los principios de la revolución mexicana de 1910, de una intervención social de la economía, con una industria altamente protegida con un esquema hacia adentro alentando, primero una sustitución de importaciones de materias primas, de bienes desarrollados y manufacturados, además de un incipiente apoyo a la exportación de productos primarios y semi-elaborados, con un tipo de cambio fijo y regulado por el Banco de Central que se convirtió en un principio de política monetaria, la no inversión extranjera en áreas estratégicas, el desarrollo económico del país con una filosofía proteccionista y un Partido Revolucionario Institucional vigoroso y homogéneo.

A partir de la segunda guerra mundial, la política mexicana de comercio exterior estuvo estrechamente ligada con el fomento a la producción de la industria nacional. Los principales instrumentos de esta estrategia conocida como sustitución de importaciones fueron los altos aranceles, los permisos previos y los precios oficiales para los productos de comercio exterior.<sup>33</sup>

Los aranceles que inicialmente tenían un fin recaudatorio, se convirtieron en los principales elementos de la protección industrial. Los precios oficiales consistían en una lista con los precios mínimos a los cuales se debían de vender las mercancías a los importadores mexicanos, con lo que prácticamente, la autoridad era quien determinaba el precio de la mercancía importada. Los permisos previos a la importación eran necesarios para poder realizar la importación de alguna mercancía, estos fueron adoptados bajo el argumento de proteger a las industrias nacientes, de manera que mientras en 1947 apenas el uno por ciento de los bienes importados estaban sujetos a control, para 1982 los permisos previos llegaron a cubrir el cien por ciento del total de las importaciones.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Rubio, Luis. El acuerdo de libre comercio, México – Estados Unidos. Alternativas para el futuro. Edit Diana. México. 1991. P. 100.

<sup>34</sup> Del Valle. Op. Cit. P. 102.

Por estos motivos, y otros más, las importaciones a territorio nacional eran muy reducidas en comparación con los volúmenes manejados actualmente, ya que existían demasiados requisitos para realizar alguna importación de mercancías, consecuentemente las barreras no arancelarias dificultaban el ingreso de mercancías procedentes del extranjero.

Este esquema contribuyó al progreso del país durante los años de la posguerra. A su amparo se registró un importante crecimiento industrial. Sin embargo, dicha protección excesiva tuvo como resultado que las industrias, en su mayoría, no pasaran de ser empresas de tamaño mediano con altos costos de operación, además la calidad de muchos productos nacionales fue decayendo por la ausencia de competencia de mercancías de origen extranjero en nuestro país.

Durante ese período, un sistema normativo especialmente orientado a combatir las prácticas desleales de comercio internacional era dispensable. La diversidad de mecanismos restrictivos imperantes, las neutralizaban.

En los años setentas México realizó un primer intento de adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1979, en el cual, el presidente José López Portillo entabló las primeras negociaciones para la posible adhesión de nuestro país al citado organismo. El 19 de enero de 1979, México envió al GATT su solicitud de ingreso, en el sentido de iniciar negociaciones para su eventual afiliación al organismo internacional. En ese mismo año se presentó el informe del grupo de trabajo sobre la adhesión, entre los cuales destacan una serie de principios que nuestro país consideró para su adhesión:<sup>35</sup>

#### I.- Reconocer que México era un país en desarrollo;

---

<sup>35</sup> Quintana Adriano, Elvia Arcelia. El comercio en México. Marco jurídico, estructura y política. Edit. Porrúa. México. 1989. Pp. 127 y 128.

II.- Continuar la aplicación de su política en desarrollo económico y social;

III.- Mantener flexibilidad en la regulación de las importaciones;

IV.- Conservar la protección del sector agrícola;

V.- Proteger y promover, al sector industrial, y

VI.- Mantener la vigencia de los ordenamientos políticos internos del país.

Ante tal situación se presentó un debate nacional en los diversos sectores de la economía en donde se hablo de ventajas y desventajas de la entrada de México al GATT, concluyendo con la decisión presidencial del 18 de marzo de 1980, en la cual se considero que no era el momento oportuno para ingresar al organismo, consecuentemente se pospuso la adhesión de México.<sup>36</sup>

Para 1982, el petróleo había alcanzado una cifra de casi el setenta y ocho por ciento de las exportaciones totales, de manera que cuando se produjo la caída en los precios y en las exportaciones, la economía del país se vio severamente dañada, además en el mismo año la deuda externa ascendió a los 81,350 millones de dólares, este nivel de endeudamiento comenzó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento.

Los capitales se ubicaron en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando el tipo de cambio. Sólo en 1982, la fuga de capitales fue de casi cinco mil millones de dólares.

Ante la necesidad de generar divisas para continuar el desarrollo económico por una vía diferente al endeudamiento externo y a la venta de hidrocarburos, a partir del gobierno de Miguel de la Madrid se optó por la estrategia de incrementar las

---

<sup>36</sup> Idem. P. 128.



exportaciones de productos no petroleros y por ampliar y diversificar los mercados de exportación.

Otro fenómeno que afectaba era la inminente globalización de la economía en el mundo, a la cual los demás países habían evolucionado en materia de comercio internacional.

### **2.1.2.- LA RACIONALIZACIÓN DE LA PROTECCIÓN Y EL INGRESO DE MÉXICO AL GATT.**

En 1982 cuando el Presidente Miguel de Lamadrid tomó el poder, se enfrentó ante una de las más grandes crisis económicas financieras y morales que tuvo nuestro país. el Presidente en ese momento propuso entre otras cosas un programa inmediato de reorganización económica.

El Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988 establece un modelo económico semiliberal con base en las exportaciones y una racionalización de las importaciones, el objetivo básico era incrementar las exportaciones para generar recursos inexistentes en las reservas del Banco de México, siendo el primer paso hacia una economía abierta de un modelo liberal.

En 1983 dio inicio la liberalización comercial del país y aún cuando el arancel máximo permaneció en cien por ciento, se eliminaron seis de los dieciséis niveles arancelarios. Este proceso se aceleró en 1985, cuando el universo de fracciones arancelarias sujetas a permisos se ubicó en un nivel cercano al diez por ciento.<sup>37</sup>

México y Estados Unidos de América firman el 23 de abril de 1985, un entendimiento en materia de subsidios y cuotas compensatorias, bajo la forma de un

---

<sup>37</sup> Idem. P. 140.

acuerdo, su justificación era un mayor acceso de los productos mexicanos a los Estados Unidos de América para poder seguir exportando al mercado de América del Norte.

Este modelo semiabierto de la economía se reflejó en una liberalización del comercio exterior, a través del decreto publicado el 25 de julio de 1985 en el Diario Oficial de la Federación, se sustituyen los permisos previos de importación por un sistema arancelario moderno y eficaz, a 1985, de 8,977 fracciones de la tarifa. solamente 909 estaban sujetas a permiso previo, esto significó que únicamente productos sensibles a la economía estuvieran sujetos a permiso previo. Durante 1985 se eliminaron en su gran mayoría los permisos de importación y se reestructuraron los niveles arancelarios, sometiendo a la industrial nacional a la presión de la competencia externa y el embate de las prácticas desleales de comercio internacional.

Con esta medida interna se liberalizó unilateralmente el aspecto comercial de la economía, y se encontraba prácticamente libre el camino para la afiliación de México al GATT.

Para noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la opinión de la eventual adhesión de México al GATT.

El 26 de noviembre de 1985, México solicitó su ingreso al GATT y dio inicio a la negociación de México ante el comité del mismo organismo por segunda ocasión, durante el cuadragésimo segundo período de sesiones de dicha institución internacional. Se creó un grupo de trabajo el 12 de febrero de 1986, integrado por veintitrés estados miembros del GATT, presididos por el representante de Austria, en el caso de México se formó un grupo intersecretarial dirigido por el Secretario de Comercio, Héctor Hernández, se realizaron ocho reuniones del grupo de trabajo. Aprobándose el 1º de julio de 1986 el proyecto de protocolo de adhesión y así se estableció una negociación arancelaria de 373 fracciones, las cuales representaban el dieciséis por ciento de las importaciones en 1985, de estas 373, 298 no tenían permiso de importación, la tarifa de

importación mexicana se consolidó a una tasa de arancel máximo del cincuenta por ciento, además México se comprometió a modificar su legislación para adecuarla a las reglas y filosofía del GATT.<sup>38</sup>

Así pues el 24 de agosto de 1986 nuestro país se convirtió en el nonagésimo integrante del GATT, con lo cual México inicia la liberación sistemática de su economía, dando comienzo a un modelo neoliberal con un sistema exportador pero con una racionalización de las importaciones y una liberación principalmente comercial.

Finalmente, se publicó el 26 de noviembre de 1986 en el Diario Oficial de la Federación el protocolo de adhesión de México al GATT, el cual fue ratificado por el Senado. A su vez el 21 de abril de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Código Antidumping, entrando en vigor el 10 de mayo de 1988, este código fue asimilado en la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El proceso de liberación económica se volvió a acelerar el 6 de noviembre de 1987, se celebró bajo la forma de un acuerdo en forma simplificada, el entendimiento respecto de un marco de principios y procedimientos de consulta relacionados con el comercio y la inversión.

El día 4 de diciembre siguiente, se publica en el Diario Oficial de la Federación un decreto que modifica la Tarifa del Impuesto Federal de Importación, adelantando la baja de aranceles que México había negociado al entrar al GATT, y otra vez por política de economía interna se adelanta a la liberación económica para evitar que la inflación vuelva a afectar la política económica del gobierno, utilizando un instrumento internacional como instrumento de política interna.

---

<sup>38</sup> Dirección de internet: <http://www.secofi.gob.mx/general/antecedentes.html>.

### **2.1.3.- LA CONSOLIDACIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL.**

En 1988 asume la presidencia de México, Carlos Salinas de Gortari, estableciendo un modelo de economía abierta, definido por las directrices de la política de comercio exterior en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.<sup>39</sup>

I.- Aprovechar las ventajas geográficas del país, para promover la integración eficiente de la industria de exportación;

II.- Promover las exportaciones mediante la permanencia y claridad en las políticas, aplicando mejor y de manera más automática y general los instrumentos de promoción, permitidos por el GATT;

III.- Avanzar en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles coherentes con la modernización económica del país;

IV.- Desregulación en los sectores de mayor impacto en las exportaciones;

V.- Simplificación de proceso administrativos en materia de comercio exterior;

VI.- Utilizar la legislación de comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales de comercio, evitando que estas normas se utilicen injustificadamente para proteger de la competencia externa sana a los sectores productivos, y

VII.- Negociar a nivel bilateral y multilateral, el acceso de los productos mexicanos de exportación a otros mercados, aprovechando las ventajas que ofrece el GATT.

---

<sup>39</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal. México. 1989. P. 85.

Este modelo de economía abierta del Presidente Carlos Salinas, se caracterizo por minimizar la intervención del Estado en la economía dejando que las fuerzas del mercado regularan las situaciones económicas, una industria volcada a las exportaciones, la virtual supresión del modelo de sustitución de importaciones, una liberalización de la inversión extranjera y una modificación constitucional de las áreas prioritarias estratégicas para la inversión privada, el sector privado como motor principal del desarrollo y una filosofía neoliberal con la denominación de liberalismo social.

En congruencia con estos lineamientos, el gobierno mexicano eliminó en este periodo la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior y las sustituyo por aranceles: las fracciones sujetas a control representaban en 1994 menos del dos por ciento del total de las fracciones arancelarias. El arancel máximo se ubicó en el veinte por ciento y la media arancelaria del trece por ciento.<sup>40</sup>

Por otra parte entre 1989 y 1994 se emprendió una importante reforma jurídica, en respuesta a los requerimientos de la apertura comercial, en más de 500 disposiciones jurídicas importantes, decretos, reformas a leyes, acuerdos, resoluciones, reglas, reglamentos, leyes, circulares, instructivos, procedimientos, tratados, programas manuales de servicios, estatutos que configuraron una modernización constitucional, convencional y legislativa, en los campos de inversiones extranjeras, entidades paraestatales, comunicaciones, franja fronteriza, transferencia de tecnología, propiedad industrial, regulación sobre extranjería, ecología, derechos humanos, mercado de valores, negocios bancarios, fianzas, seguros, inversiones, aspectos tributarios internos e internacionales, aspectos monetarios, industriales, agrarios, religiosos, educativos y de seguridad pública.

Como resultado de las reformas, la estructura jurídica mexicana se convirtió en un modelo de economía abierta.

---

<sup>40</sup> Dirección de internet: <http://www.secofi.gob.mx/general/antecedentes.html>.

La orientación comercial a los mercados internacionales se consolidó con la celebración del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) entre México, Canadá y Estados Unidos de América en 1993, la adhesión en 1994 a la OMC y al nuevo GATT, además de integrarse en el mismo año a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) como miembro de pleno derecho junto con veintitrés economías industrializadas del mundo.

Sin embargo, el modelo Salinista entró en crisis; el 1° de diciembre de 1994 toma posesión como Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León y durante la primera quincena del mes de diciembre de 1994, la situación económica manifestó los primeros síntomas de deterioro. El levantamiento de un movimiento armado, la devaluación del peso frente al dólar y la fuga de capitales extranjeros, fueron algunas de las causas de la crisis.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, atribuye el origen constante de las diferentes crisis económicas de las últimas décadas a lo siguiente:

“A partir de una visión retrospectiva más alta puede concluirse que la insuficiencia del ahorro interno ha sido el elemento común y fundamental de las crisis financieras que recurrentemente ha vivido nuestro país durante buena parte de las últimas dos décadas, y la causa principal del estancamiento económico. La insuficiencia del ahorro interno hizo y hace necesario recurrir a la inversión extranjera, como base fundamental del financiamiento de nuestro desarrollo, sin embargo, el problema de fondo no fue que nuestra economía tuviese importantes transformaciones y contase con ahorro externo en montos muy significativos, el problema fue que ese ahorro externo no se tradujo en una mayor inversión y crecimiento del producto interno bruto para que una economía se mantenga

viable y solvente, no generamos productos que rindieran una inversión."<sup>41</sup>

El Plan Nacional de Desarrollo establecía varias estrategias y posicionamientos para lograr al año 2000 este crecimiento; así pues, el modelo económico del Presidente Zedillo continuo siendo un modelo de economía abierta al exterior, sustentándose en un déficit moderado en la cuenta corriente de la balanza de pagos y en un vigoroso ahorro interno complementario con una inversión extranjera productiva.

En julio de 2000, por primera vez en mas de setenta años, el Partido Revolucionario Institucional pierde las elecciones presidenciales, obteniendo la victoria Vicente Fox Quezada, candidato del Partido Acción Nacional, de clara tendencia derechista, imponiendo la visión de un estado dirigido con sentido de empresa, nombrando un gabinete empresarial.

En conclusión, para México la apertura comercial es parte de una estrategia económica tendiente a obtener divisas por una vía diferente a las exportaciones petroleras y al endeudamiento externo. a través de la diversificación de exportaciones, esta estrategia se complementa con el nuevo marco jurídico de la inversión extranjera y con las negociaciones comerciales internacionales.

Paralelamente a su participación en el GATT, México ha impulsado estrategias de negociación regionales y bilaterales, con el propósito de lograr certidumbre en el acceso a las exportaciones nacionales y aprovechar nuestras ventajas para el comercio y la inversión. Los tratados internacionales celebrados en este sentido, implican reciprocidad de trato a sus contrapartes.

En América Latina, México es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyos objetivos son la promoción del comercio recíproco y como

---

<sup>41</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal. México. 1995. P. 78.

meta de largo plazo, el establecimiento del mercado común latinoamericano. Para tal efecto, se ha instrumentado una preferencia arancelaria regional y se han celebrado acuerdos.

No obstante, la apertura del mercado mexicano implica nuevos retos para los productores nacionales quienes deben invertir en tecnología y bienes de capital que permitan a sus productos competir con los de importación y más aún, concurrir a los mercados internacionales. Para lograr la necesaria reorientación productiva, el gobierno mexicano ha establecido diversos estímulos como los que se brindan a las empresas de comercio exterior (ECEX), las empresas altamente exportadoras (ALTEX) y el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).<sup>42</sup>

Sin embargo, ello no es suficiente, la mayoría de las empresas mexicanas tienen vicios y deficiencias en cuanto a la producción, comercialización y servicios conexos relacionados con sus productos, además carecen de una cultura enfocada a la exportación. Si a ello se agrega que deben concurrir al mercado externo con empresas que cuentan con tecnología de punta, esquemas de producción altamente eficientes y cuantiosos recursos económicos, la situación se torna aún más grave.

Además, es frecuente como numerosos países y sus empresas adoptan estrategias comerciales agresivas tendientes a desplazar a sus competidores y controlar los mercados. En este contexto se inscribe la importancia del sistema defensivo contra prácticas desleales de comercio internacional, de las cuales la discriminación de precios o dumping y las subvenciones, son las más socorridas. Estas prácticas provocan distorsiones en el proceso de competencia, y en una economía abierta dañan gravemente a los productores nacionales.

La sociedad mexicana, al igual que el resto de las naciones, se ha transformado profundamente a lo largo de su historia y con especial intensidad en el pasado reciente.

---

<sup>42</sup> Dirección de internet: [http://www.secofi.gob.mx/general/informacion\\_exportacion.html](http://www.secofi.gob.mx/general/informacion_exportacion.html).



Estas transformaciones han sido notorias no sólo en términos del crecimiento demográfico, la modificación de los procesos industriales, el curso de la economía, los patrones de comportamiento o los avances científicos y tecnológicos, también se expresan en los graves desafíos que hoy enfrentamos como país y en nuestra inserción en el nuevo entorno mundial.

## **2.2.- SISTEMA JURÍDICO MEXICANO EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.**

### **2.2.1.- ORDEN JERÁRQUICO NORMATIVO.**

El juicio de la jerarquización de las normas no es reciente, ya en la Edad Media fue planteado por primera vez; en la época moderna, el jurista Beirling analiza la posibilidad de establecer una jerarquización de los preceptos de derecho, considerándola como parte integrante del orden jurídico.

La aportación de Beirling al problema de la jerarquización de las normas es importante, sin embargo, fue precisamente el jurista vienés Adolph Merkel, quien con base en las ideas de Beirling, crea la teoría jerárquica de las normas. Más tarde, Hans Kelsen incorporaría a su sistema la teoría de Merkel, llegando a ser conocida esa jerarquización a través de la famosa Pirámide de Kelsen.

El orden jurídico, según Kelsen, no es un sistema de normas de derecho situadas en un mismo plano, ordenadas equivalentemente, sino una construcción escalonada de diversos estratos de normas jurídicas. Su unidad está configurada por la relación resultante de que la validez de una norma, producida conforme a otra, reposa en esa otra norma, cuya producción a su vez está determinada por otra; un regreso que concluye, a la postre, en la norma fundamental básica, en este sentido, es así el fundamento de

validez supremo que funda la unidad de esta relación de producción. En este sentido, afirma Kelsen, si se observa un orden jurídico estatal, el estrato superior jurídico positivo está representado por la Constitución.<sup>43</sup>

El orden jurídico es una larga jerarquía de preceptos, sin embargo, dicha sucesión no es interminable, sino que tiene un límite superior y otro inferior. El primero se denomina norma fundamental.

El principio fundamental sobre el cual descansa nuestro régimen constitucional, es la supremacía de la Constitución. La norma suprema no es un acto, sino un principio límite, es decir, una norma sobre la cual no existe ningún precepto de superior categoría. la base de todo orden jurídico, dicha norma suprema es la Constitución Política de un país, la cual se encuentra en el vértice o cúspide de la pirámide jurídica y a partir de ella surge la jerarquización de las normas, dicha supremacía Constitucional consiste en que nadie puede estar por encima de ella, refiriéndose a personas o autoridades y nada, refiriéndose a ordenamientos jurídicos. Jerárquicamente se establece su prioridad jurídica frente a los demás ordenamientos legislativos, pues como producto originario de la soberanía del pueblo es la expresión misma de dicha voluntad popular.

En el orden jurídico mexicano, el numeral 133 constitucional, contiene la cláusula de la supremacía constitucional y el orden jerárquico normativo. Este artículo fue presentado por el Congreso Constituyente de 1916, en la quincuagésima cuarta sesión ordinaria celebrada el 21 de enero de 1917, sin existir antecedente en el proyecto de Constitución de Venustiano Carranza, pero encontrándose su correspondiente en el numeral 126 de la constitución de 1857, y la inspiración del mismo en la sección 6, inciso 2, de la Constitución estadounidense.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Kelsen, Hans. Teoría del Derecho. Sexta reimpresión. Edit. Porrúa. México. 1991. p. 152.

<sup>44</sup> Alfonso Gómez-Robledo Verduzco. Op. cit. p. 104.

El artículo 133 de la Constitución fue aprobado, por una votación unánime de 154 votos, en la sexagésima segunda sesión ordinaria del 25 de enero de 1917, y sufrió una reforma por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 1934.<sup>45</sup>

El numeral 133 constitucional señala:

“Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.”<sup>46</sup>

Según el artículo 133 constitucional, en el grado más alto de la pirámide jurídica se encuentra la Constitución; en un segundo grado las leyes constitucionales y los tratados y en un tercero coexistirían el derecho federal y el derecho local.

De acuerdo con lo anterior, un tratado inconstitucional no se debe aplicar en el orden interno, en virtud de que los tratados se encuentran en un escaño inferior a la Constitución.

A su vez, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, establece en su numeral 41, que los tratados no deberán aplicarse si ofenden o transgreden un principio fundamental del sistema jurídico del país en cuestión, este principio fundamental son todas las disposiciones constitucionales

---

<sup>45</sup> Idem.

<sup>46</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 133.

Por lo tanto, se debe afirmar que si un tratado llega a estar en desacuerdo con la Constitución, y si éste se aplicase en perjuicio de un particular, entonces obviamente procedería el juicio de amparo, de la misma forma procede en contra de cualquier acto que viole una garantía constitucional.

En el segundo nivel se encuentran los tratados y las leyes reglamentarias de la Constitución, dotándoles el artículo 133 constitucional la misma jerarquía, según el criterio de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, que ha sido asentado en las siguientes tesis:

**“TRATADOS INTERNACIONALES. EL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL, ULTIMA PARTE, NO ESTABLECE SU OBSERVANCIA PREFERENTE SOBRE LAS LEYES DEL CONGRESO DE LA UNION EMANADAS DE LA CONSTITUCION FEDERAL.** La última parte del artículo 133 constitucional establece el principio de la supremacía de la Constitución Federal, de las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y de los tratados celebrados y que se celebren por el Presidente de la República con aprobación del Senado, respecto de las constituciones y leyes de los Estados que forman la Unión, y no la aplicación preferente de las disposiciones contenidas en los tratados respecto de lo dispuesto por las leyes del Congreso de la Unión que emanen de la Constitución Federal. Es pues, una regla de conflicto a que deben sujetarse las autoridades mexicanas, pero conforme a la misma no puede establecerse que los tratados sean de mayor obligación legal que las leyes del Congreso.

**“TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO**

“Amparo en revisión 256/81. C. H. Bochringer Sohn. 9 de julio de 1981. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel.

“Amparo en revisión 269/81. José Ernesto Matsumoto Matsuy. 14 de julio de 1981. Unanimidad de votos. Ponente: Samuel Hernández Viazcán.

“Amparo en revisión 160/81. National Research Development Corporation. 16 de julio de 1981. Unanimidad de votos. Ponente: Sergio Hugo Chapital Gutiérrez.”<sup>47</sup>

**“TRATADOS INTERNACIONALES Y LEYES DEL CONGRESO DE LA UNION EMANADAS DE LA CONSTITUCIÓN FEDERAL. SU RANGO CONSTITUCIONAL ES DE IGUAL JERARQUÍA.** El artículo 133 constitucional no establece preferencia alguna entre las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, puesto que el apuntado dispositivo legal no propugna la tesis de la supremacía del derecho internacional sobre el derecho interno, sino que adopta la regla de que el derecho internacional es parte del nacional, ya que si bien reconoce la fuerza obligatoria de los tratados, no da a éstos un rango superior a las leyes del Congreso de la Unión emanadas de esa Constitución, sino que el rango que les confiere a unos y otras es el mismo.

---

<sup>47</sup> Semanario Judicial de la Federación, Séptima Época. Volumen: 151-156. Sexta Parte. p. 195.

**"TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA  
ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO**

"Amparo en revisión. 256/81. C. H. Boetiring, Solin. 9 de julio de 1981. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel."<sup>48</sup>

La Suprema Corte de Justicia de la Nación al establecer el mismo rango de jerarquía a los tratados internacionales y a las leyes reglamentarias de la Constitución, en el caso de conflicto entre los mismos, delega a los Órganos Jurisdiccionales su debida interpretación, estableciendo una regla de conflicto.

Es prudente mencionar que, la ley no debe ser modificada mediante otra norma que no siga el mismo procedimiento de creación, y como el tratado es formalizado por el Presidente y ratificado por el Senado en el mejor de los casos, no debe ninguna manera ese tratado reformar la ley, la cual es producto de las dos Cámaras y del Presidente.

En un tercer nivel se encuentran coexistiendo las leyes federales y leyes locales, por lo cual los tratados internacionales al situarse en un nivel mas alto en la jerarquía de las normas que la legislación federal y local, es superior a estas leyes y por lo tanto, los tratados son de observancia preferente sobre las leyes federales y locales, según lo establece la siguiente tesis:

**"TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN  
JERARQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES  
FEDERALES Y EN UN SEGUNDO PLANO RESPECTO DE  
LA CONSTITUCIÓN FEDERAL.**

---

<sup>48</sup> Semanario Judicial de la Federación. Séptima Época. Volumen: 151-156. Sexta Parte. p. 196.

"Persistentemente en la doctrina se ha formulado la interrogante respecto a la jerarquía de normas en nuestro derecho. Existe unanimidad respecto de que la Constitución Federal es la norma fundamental y que aunque en principio la expresión "... serán la Ley Suprema de toda la Unión ..." parece indicar que no sólo la Carta Magna es la suprema, la objeción es superada por el hecho de que las leyes deben emanar de la Constitución y ser aprobadas por un órgano constituido, como lo es el Congreso de la Unión y de que los tratados deben estar de acuerdo con la Ley Fundamental, lo que claramente indica que sólo la Constitución es la Ley Suprema. El problema respecto a la jerarquía de las demás normas del sistema, ha encontrado en la jurisprudencia y en la doctrina distintas soluciones, entre las que destacan: supremacía del derecho federal frente al local y misma jerarquía de los dos, en sus variantes lisa y llana, y con la existencia de "leyes constitucionales", y la de que ser ley suprema la que sea calificada de constitucional. No obstante, esta Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades. Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los tratados, es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades

federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas. Como consecuencia de lo anterior, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que "Las facultades que no estén expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados.". No se pierde de vista que en su anterior conformación, este Máximo Tribunal había adoptado una posición diversa en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Número 60, correspondiente a diciembre de 1992, pagina 27, de rubro: "LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA."; sin embargo, este Tribunal Pleno considera oportuno abandonar tal criterio y asumir el que considera la jerarquía superior de los tratados incluso frente al derecho federal.

"Amparo en revisión 1475/98. Sindicato Nacional de Controladores de Transito Aéreo. 11 de mayo de 1999. Unanimidad de diez votos. Ausente: José, Vicente Aguinaco Alemán. Ponente: Humberto Román Palacios. Secretario: Antonio Espinoza Rangel.

"El Tribunal Pleno, en su sesión privada celebrada el veintiocho de octubre en curso, aprobó, con el número LXXVII/1999, la tesis aislada que antecede, y determinó que la votación es idónea para



integrar tesis jurisprudencial. México, Distrito Federal, a veintiocho de octubre de mil novecientos noventa y nueve.

“Nota: Esta tesis abandona el criterio sustentado en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación Número 60. Octava Epoca, diciembre de 1992, página 27, de rubro: “LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA.”<sup>49</sup>

En cuanto a la legislación federal y local, éstas se abocan a dos ámbitos de competencia distintos, cada una es superior en el ámbito de competencia que la Constitución le asigna, no hay confusión, cada una tiene su ámbito de competencia.

En conclusión la jerarquía de las leyes en el orden jurídico mexicano es el siguiente:

Primer nivel: La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Segundo nivel: Los Tratados Internacionales y las Leyes Reglamentarias de la Constitución.

Tercer nivel: Las Leyes Federales y Locales.

Por lo que, la Ley de Comercio Exterior y el Acuerdo Antidumping de 1994, instrumento jurídicos reguladores de la materia de dumping, tienen la misma jerarquía conforme al numeral 133 constitucional.

---

<sup>49</sup> Semanario Judicial de la Federación, Novena Epoca. Tomo X. Tesis: P. LXXVII/99. p. 46

## 2.2.2.- REGULACIÓN DE LOS TRATADOS.

La ley sobre la Celebración de Tratados define al tratado como el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asume compromisos.<sup>50</sup>

La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969, en vigor desde el 27 de enero de 1980, y ratificada por México el 25 de septiembre de 1974, se apega al criterio contemporáneo y más generalizado, en cuanto a la utilización del término tratado, como el más adecuado para abarcar todos los instrumentos en que se consigna un compromiso internacional, y sobre los que existe una gran variedad de denominaciones, tales como convención, protocolo, pacto, carga, acuerdo, canje de notas, etc.<sup>51</sup>

La constitución mexicana vigente regula los tratados, en su artículo 89, fracción X, en la cual establece que son facultades y obligaciones del Presidente entre otras:

“X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la

<sup>50</sup> Ley sobre la Celebración de Tratados. Diario Oficial de la Federación. 2 de enero de 1992. p. 62.

<sup>51</sup> Gómez - Robledo Verduzco, Alonso. Temas selectos de derecho internacional. UNAM. México. 1999. p. 107.

igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo, y la lucha por la paz y la seguridad internacionales;"<sup>52</sup>

Asimismo, el numeral 76. fracción I. de la misma constitución establece:

"Artículo: 76.- Son facultades exclusivas del Senado:

"I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión;"<sup>53</sup>

A su vez, el numeral 15 restringe facultades del Poder Ejecutivo y del Senado para celebrar tratados, en su última parte, desautoriza en forma generalizada la celebración de tratados que alteren las garantías o derechos del hombre. Esta restricción esta encaminada a la protección de la totalidad de los derechos civiles o individuales, así como los derechos políticos del ciudadano.

### **2.2.3.- MARCO CONSTITUCIONAL.**

El artículo 73, fracción X, de la Constitución, establece que es facultad del Congreso de la Unión legislar sobre comercio, a su vez la fracción XXIX-A, del mismo precepto, consagra la facultad para establecer contribuciones sobre comercio exterior.

El numeral 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece:

---

<sup>52</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Artículo 89, fracción X.

<sup>53</sup> Idem. Artículo 76, fracción I.

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporte, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir por motivos de seguridad pública 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.”<sup>54</sup>

Del numeral transcrito se desprende como la materia de comercio exterior es de competencia federal, y corresponde al Congreso de la Unión establecer la legislación correspondiente. reafirmando lo establecido en el artículo 73 constitucional.

El 28 de marzo de 1951 se añadió un segundo párrafo al texto del artículo 131 constitucional. en los siguientes términos:

“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 efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiere hecho de la facultad concedida.”<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 131.

<sup>55</sup> Idem.

Constituyendo el fundamento constitucional de las medidas de regulación y restricción al comercio internacional, que puede adoptar el Ejecutivo Federal, en los siguientes casos:

- I.- Para regular el comercio exterior;
- II.- Para regular la economía del país;
- III.- Para regular la estabilidad de la producción nacional, y
- IV.- Cualquier otro compromiso en beneficio del país.

Los supuestos son demasiados y tratándose de un caso de excepción resulta técnicamente cuestionable.

Al mismo tiempo, para evitar incongruencia dentro de la propia constitución, fue reformado el numeral 49 con el objeto de permitir que además del supuesto de suspensión de garantías previsto en el artículo 29, en el caso señalado en el numeral 131, se otorgarán al Ejecutivo facultades extraordinarias para legislar, con lo cual se estableció una excepción a la disposición que prohíbe reunir dos o más poderes en una sola persona, corporación o se deposite el legislativo en un individuo.

#### **2.2.4.- LEY REGLAMENTARIA DEL ARTÍCULO 131 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS DE 1986.**

La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1986 abrogó la anterior ley reglamentaria de 1961, la

cual era omisa de la materia de prácticas desleales de comercio exterior, debido a que en aquella época el país vivía una política de fronteras cerradas.

La ley reglamentaria en comento entró en vigor a partir del martes 14 de enero de 1986, siendo la primera ley en nuestro país en regular a las prácticas desleales de comercio internacional e iniciar una liberación al comercio exterior, debido a la próxima adhesión de México al GATT.

Esta ley reglamentaria constaba de sólo 29 artículos, divididos en 3 capítulos:

Capítulo I. Disposiciones generales. (Artículos 1 al 3).

Capítulo II. Restricciones a la exportación e importación. (Artículos 4 a 19).

Capítulo III. Inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos. (Artículos 20 a 29).

Este ordenamiento regulaba las prácticas desleales de comercio internacional de sus artículos 7 a 19. En particular el numeral 7 de la mencionada ley, daba el concepto de prácticas desleales de comercio internacional, en la fracción I que en su parte conducente señalaba:

“La importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia”.<sup>56</sup>

El 25 de noviembre de 1986 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional, el cual regulaba de

---

<sup>56</sup> Lev Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación del 13 de enero de 1986. Artículo 7.

manera específica al dumping y a las subvenciones, además del procedimiento administrativo de investigación de las prácticas desleales de comercio internacional, así como la aplicación de las cuotas compensatorias correspondientes.

El reglamento tenía 32 artículos, divididos en 7 capítulos, de la siguiente forma:

Capítulo I. Definiciones. (Artículo 1).

Capítulo II. Determinación de dumping. (Artículos 2 a 6).

Capítulo III. Determinación de subvención. ( Artículos 7 y 8).

Capítulo IV. De las cuotas compensatorias. ( Artículos 9 a 11).

Capítulo V. Prueba de daño. (Artículo 12).

Capítulo VI. De la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional. (Artículos 13 a 27).

Capítulo VII. Conclusión de la investigación. (Artículos 28 a 32).

## **2.2.5.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR DE 1993.**

El 27 de julio de 1993 fue publicada en el Diario Oficial de la Federación, la actual Ley de Comercio Exterior, consta de 98 artículos distribuidos en nueve títulos; pero tuvo una reforma publicada en el medio informativo antes mencionado, el 22 diciembre de 1993.

De esta forma la Ley de Comercio Exterior abrogó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional del mismo año, convirtiéndose en la nueva ley reglamentaria del artículo 131 constitucional.

La exposición de motivos de la iniciativa de la Ley de Comercio Exterior, enviada por el Ejecutivo al Congreso, en síntesis expresa como: durante las últimas décadas ha ocurrido una profunda transformación de la economía mundial, lo cual ha hecho necesario que los países revisen su modelo de desarrollo; ante esta circunstancia, existe la necesidad de contar con un marco normativo que consolide y encauce el papel del comercio exterior de México, que promueva la competitividad del país a través de la política comercial y brinde confianza y seguridad jurídica a las personas que intervienen en operaciones de comercio internacional.

La Ley de Comercio Exterior de manera global y expresa, regula los principales instrumentos de la política de comercio exterior de nuestro país y determina el contexto normativo de las prácticas desleales de comercio internacional.

El Título I define los objetivos de la ley en comento, que son los de regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional e integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional.<sup>57</sup>

En el Título II se establecen las facultades del Ejecutivo Federal, de la antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ahora Secretaría de Economía<sup>58</sup> y de las Comisiones Auxiliares.

---

<sup>57</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional. Ley de Comercio Exterior. SECOFI. México. 2000. p.13.

<sup>58</sup> Según el artículo primero del Decreto publicado el 30 de noviembre de 2000, en el Diario Oficial de la Federación, que reforma diversos artículos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.



El numeral 4° establece en sus fracciones I y II, las facultades del Ejecutivo Federal para crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, así como para regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías mediante decretos, en los términos del artículo 131 constitucional. Las fracciones III y IV. del artículo 4°, prevén también facultades en materia de regulación o restricción a la exportación e importación.<sup>59</sup>

Asimismo, establecen las facultades del Ejecutivo para conducir las negociaciones comerciales internacionales, para coordinar, a través de la Secretaría de Economía la participación federal y estatal en las actividades de promoción del comercio exterior y para concertar acciones con el sector privado.

Las facultades en la materia para la Secretaría de Economía se encuentran en el numeral 5° de la Ley de Comercio Exterior y son las siguientes:<sup>60</sup>

I.- En materia arancelaria: Estudiar, proyectar, y proponer al Ejecutivo Federal las modificaciones correspondientes;

II.- Establecer reglas de origen;

III.- En medidas de regulación y restricción no arancelarias: Otorgar permisos previos, asignar cupos de exportación e importación, establecer requisitos de mercado de país de origen e imponer cuotas compensatorias;

IV.- En materia de procedimiento: Tramitar y resolver investigaciones de medidas de salvaguardar y prácticas desleales de comercio internacional, así como proponer al Ejecutivo las que resulten procedentes;

---

<sup>59</sup> Ley de Comercio Exterior. Op. cit. p. 14.

<sup>60</sup> Idem. p. 15.

V.- En negociaciones comerciales e internacionales: Coordinar a las dependencias competentes;

VI.- Expedir disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de tratados internacionales;

VII.- Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional, y

VIII.- Establecer y coordinar los mecanismos de promociones para las exportaciones mexicanas.

El título III regula lo relativo al origen de las mercancías. El origen constituye una referencia útil para determinar el tratamiento a seguir para las mercancías para efectos de preferencias arancelarias, aplicación de cuotas compensatorias y cupos. Puede atribuirse por país o por región.

El artículo 10 de la Ley de Comercio Exterior establece que las reglas de origen pueden determinarse atendiendo al cambio de clasificación arancelaria, en virtud de las transformaciones de un bien; por contenido nacional o regional, según los componentes que definan las características esenciales de los productos, y de acuerdo con el proceso productivo de que sean objeto.<sup>61</sup>

El título IV comprende lo relativo a los aranceles y las medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior.

Los aranceles se definen como las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación, pueden ser ad-valorem, cuando se expresan en términos porcentuales del valor en aduana de las mercancías; específicos, si se expresan

---

<sup>61</sup> Idem. p. 16.

en términos monetarios por unidad de medida, peso, volumen o cantidad, y mixtos, mediante la combinación de los dos anteriores, estos últimos son excepcionales y permiten un mejor control sobre productos determinados.

Con objeto de brindar mayor efectividad a la política comercial, el numeral 13 de la Ley de Comercio Exterior dispone como los aranceles pueden adoptar principalmente las siguientes modalidades: arancel-cupo, cuando se establece un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancía y una tasa distinta al excedente de dicho monto, y arancel estacional consistente en establecer diferentes niveles de productos hortofrutícolas, pues permite regular las importaciones de ciertos productos cuando existe producción suficiente en el país.<sup>62</sup>

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias, consisten en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones y cuotas compensatorias. Los supuestos bajo los cuales pueden adoptarse se encuentran en los artículos 15 y 16 de la misma ley siendo los siguientes:<sup>63</sup>

I.- En materia de exportaciones:

- A.- Para asegurar el abasto de productos de consumo básico;
- B.- Para asegurar el abastecimiento de materias primas;
- C.- Preservación de fauna y flora;
- D.- Control de recursos naturales no renovables, y
- E.- Conservación de bienes de valor histórico, artístico o arqueológico.

---

<sup>62</sup> Idem. p. 17.

<sup>63</sup> Idem. pp. 17 y 18.

II.- En materia de importaciones, se pueden establecer de modo temporal:

A.- Para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;

B.- En el caso de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen;

C.- En respuesta a restricciones unilaterales impuestas a exportaciones mexicanas. y

D.- Ante prácticas desleales de comercio internacional.

En ambos casos se pueden adoptar medidas no arancelarias conforme a los tratados internacionales de los que México sea parte. también respecto a situaciones no previstas en la Norma Oficial Mexicana (NOM), en materia de seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecológica, de acuerdo con la legislación aplicable.

Los cupos de exportación o importación se refieren al monto de una mercancía que puede ser importada o exportada. Normalmente se administran por medio de permisos previos y pueden otorgarse mediante licitación pública o por asignación directa.

El título V regula lo relativo a las prácticas desleales de comercio internacional.

El artículo 28 de la ley en comento da el concepto de prácticas desleales de comercio internacional que a la letra dice:

**“Se considera prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de**

precios u objeto de subvenciones en su país de origen o de procedencia, que causan o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta ley.”<sup>64</sup>

El anterior numeral divide a las prácticas desleales de comercio internacional en discriminación de precios y subvenciones.

El artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior da el concepto de la discriminación de precios (dumping) de la siguiente forma:

“La importación en condiciones de discriminación de precios, consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.”<sup>65</sup>

El numeral 37 de la misma ley establece en su parte conducente el concepto de subvención de la forma siguiente:

“La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá

---

<sup>64</sup> Idem. p. 21.

<sup>65</sup> Idem. p. 22.

tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.”<sup>66</sup>

La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones, del daño, su relación causal y el establecimiento de cuotas compensatorias, se debe llevar a cabo mediante una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en la ley y en sus disposiciones reglamentarias.

El artículo 63 de dicha ley establece que las cuotas compensatorias tienen el carácter de aprovechamiento, en los términos del numeral 3º del Código Fiscal de la Federación.

Lo referente a los preceptos sustantivos antidumping serán analizados en forma más precisa en el Capítulo III del presente trabajo.

En el Título VI se regulan las medidas de salvaguarda, las cuales tienden a regular o restringir temporalmente las importaciones elevadas de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional, con el objeto de prevenir o remediar un daño serio y facilitar la adaptación competitiva de los productores nacionales.

La aplicación de estas medidas procede una vez que se ha constatado como las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan o amenazan causar daño importante a la producción nacional. Consiste en aranceles específicos, advalorem, permisos previos o cupos máximos.

La vigencia de las medidas de salvaguarda, salvo casos justificados, no excede de cuatro años y está sujeta al cumplimiento de los programas de ajuste a los que se hayan comprometido a los productores nacionales.

---

<sup>66</sup> Idem. p. 23.

El título VII de la mencionada ley contempla lo relativo a los procedimientos en materias de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda. En materia de procedimientos introducen importantes cambios que en general tienen que ver con mayor seguridad jurídica para las partes, destacando los siguientes:

I.- Se precisa quienes tienen el carácter de parte interesada en los procedimientos;

II.- Se establecen plazos para la comparecencia de las partes y dictar las resoluciones administrativas;

III.- Se establece la posibilidad de celebrar audiencias conciliatorias con las partes interesadas, en cualquier etapa del procedimiento, y

IV.- Se introduce la figura de audiencias públicas para la presentación de pruebas y alegatos.

Además, los artículos 97 y 98 de la ley en comento señalan las causales por las que la parte interesada podrá optar por acudir a los recursos de impugnación previstos en los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional, contenidos en tratados comerciales internacionales de los cuales México sea parte, en vez de acudir a los procedimientos nacionales de revisión en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

El procedimiento antidumping se estudiará a fondo en el capítulo IV de ésta tesis.

El Título VIII contempla lo relativo a la promoción de exportaciones, cuyo objeto es incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

El numeral 91 de la Ley de Comercio Exterior contempla instrumentos de promoción tales como: programas de promoción vinculadas con infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento y modernización de mecanismos del comercio exterior.<sup>67</sup>

Se eleva a rango de ley el Premio Nacional de Exportación, cuyo propósito es reconocer e incentivar la productividad enfocada a la exportación.

Finalmente, en el Título IX se regula lo relativo a las infracciones, sanciones y los recursos.

El artículo 93 de la ley define los ilícitos administrativos sancionables como: la divulgación y utilización de información confidencial; alterar datos o falsificar documentos en materia de comprobación de origen, permisos previos, cupos y mercado de país de origen; destinar la mercancía a un fin distinto de aquél para el cual se expidió el permiso; omitir la presentación a la Secretaría de Economía de los datos o documentos que se tengan disponibles y cuando se compruebe que el importador sabía o debía haber sabido que su proveedor extranjero incurría en prácticas desleales.<sup>68</sup>

Este ordenamiento también regula los medios de impugnación que pueden interponer las personas cuando se consideran agraviadas por actos de autoridad en materia de comercio exterior:

---

<sup>67</sup> Idem. p. 37.

<sup>68</sup> Idem. p. 38



I.- El recurso administrativo de revocación se tramitará y resolverá de conformidad con lo establecido en el Código Fiscal de la Federación, siendo necesario su agotamiento para la procedencia del juicio de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa;

II.- En relación a las resoluciones y actos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, cualquier parte interesada podrá optar por acudir a los mecanismos alternativos de solución de controversias previstos en los tratados comerciales internacionales de los que México sea parte, y

III.- Procede el amparo, contra aquellas resoluciones que vulneren las garantías individuales.

Como puede apreciarse, esta ley regula diversos instrumentos que brindan mayor transparencia a la política de comercio exterior del país, y le permiten al gobierno federal cumplir con los compromisos asumidos por México en el ámbito internacional.

## **2.2.6.- REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.**

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior vigente fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993. Con la promulgación de este reglamento se abrogaron el decreto que establece la organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al comercio exterior; el que crea las funciones y organización de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, y el reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones.

Consta de 215 artículos comprendidos en once títulos.

El título I establece en el primer artículo las disposiciones preliminares.

El título II definen la integración, estructura y funciones de la Comisión de Comercio Exterior.

El título III reglamenta el otorgamiento de permisos previos y establece que la Secretaría de Economía podrá sujetar la exportación o importación de mercancías al requisito de permiso automático. para efectos de llevar un registro de operaciones de comercio exterior, y regula también lo relativo al otorgamiento de cupos máximos a la importación y exportación.

El título IV regula las prácticas desleales de comercio internacional, estableciendo tres capítulos.

Se establecen las metodologías de obtención del valor normal, utilizando técnicas jurídicas, económicas y de áreas de la acturía.

El capítulo III del mismo título se refiere al daño a la producción nacional, el cual es fundamental en la investigación administrativa, para demostrar el menoscabo patrimonial de una rama determinada de la industria nacional, el cual será analizado de forma pormenorizada en el Capítulo V del presente estudio.

El título V y VII estudian las medidas de salvaguarda en el aspecto sustantivo y adjetivo respectivamente.

El título VI reglamenta el procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional en las etapas fundamentales de la investigación administrativa como, las resoluciones de inicio, preliminar y final, además de las reuniones técnicas de información, audiencias conciliatorias, cuotas compensatorias, revisión de las cuotas

compensatorias definitivas, compromisos de exportadores, y gobiernos y los mecanismos alternativos de solución de controversias.

El título VIII determina las disposiciones comunes en los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda como la investigación de oficio, las organizaciones legalmente constituidas, desistimiento, notificaciones, información pública confidencial, comercial reservada y gubernamental confidencial, pruebas, audiencia pública y alegatos.

El título IX, X y XI integran el ámbito del fomento a la exportación, con la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, que tiene por objeto analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores públicos y privados, en materia de bienes y servicios en el marco del Sistema Nacional de Promoción Externa, que es un mecanismo de coordinación de las actividades promotoras del comercio exterior, y reglamenta el Premio Nacional de Exportación para reconocer el esfuerzo y creatividad de las empresas e instituciones educativas que contribuyan al incremento de las exportaciones mexicanas.

## **2.2.7.- LEY ADUANERA.**

La Ley Aduanera vigente fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995, regula la entrada y salida de mercancías del país por los medios en que se transportan o conducen las mismas, el despacho aduanero, y los hechos y actos relacionados con estas actividades. Son sujetos de las disposiciones de la Ley Aduanera las personas que introducen o extraen mercancías del territorio nacional.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup> Ley Aduanera. Diario Oficial de la Federación del 15 de diciembre de 1995.

La ley aduanera tiene como objetivo la armonización, modernización y simplificación de los mecanismos de comercio exterior. Las medidas de simplificación consisten en la eliminación de requisitos con el objeto de agilizar la importación y exportación de mercancías.

Por otra parte determina las infracciones y sanciones, además de los recursos administrativos en materia aduanera.

## **2.2.8.- LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.**

Esta ley tiene por objeto clasificar las mercancías y establecer el impuesto al comercio exterior. correspondiente. Contiene solamente dos artículos la nomenclatura y las tarifas. pero son sin duda los más extensos en su contenido.

La nomenclatura es la clasificación de todas las mercancías transportables que según su composición o función, deben ubicarse en un código de identificación universal a efecto de aplicarles el respectivo impuesto ad valorem al pasar por las aduanas. Se trata de un lenguaje lógico y sistemático aceptado internacionalmente.

La nomenclatura incorporada a las tarifas mexicanas, se basa en el Sistema Armonizado de Mercancías adoptado por la Organización Mundial de Aduanas y vigente en la mayoría de los países miembros de la OMC. Este sistema se basa en 21 secciones, 97 partidas y 534 subpartidas, se codifica en seis dígitos a partir de los cuales las legislaciones nacionales pueden desglosar fracciones según las necesidades de su comercio exterior.

En los procedimientos en materia de prácticas desleales, las resoluciones de inicio, preliminar y definitiva, deben contener la descripción detallada de la mercancía de que se trate, identificándolas con la fracción arancelaria correspondiente.

Los impuestos advalorem se asignan en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura y se fijan porcentajes aplicables sobre el valor o precio de los productos.

La tarifa actual de importación consta de 11,300 fracciones y los niveles de advalorem van de cero a veinte por ciento. La tarifa del impuesto de exportación consta de 5,049 fracciones y el noventa y cinco por ciento de ellas se encuentran liberadas de impuestos y demás restricciones cuantitativas.

### **2.2.9.- CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.**

El numeral 85 de la Ley de Comercio Exterior, establece la aplicación supletoria del Código Fiscal de la Federación, que a la letra dice:

“A falta de disposición expresa en esta Ley en lo concerniente a los procedimientos administrativos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, se aplicará supletoriamente el Código Fiscal de la Federación, en lo que sea acorde con la naturaleza de estos procedimientos. Esta disposición no se aplicará en lo relativo a notificaciones y visitas de verificación.”

Además, el artículo 63 de la Ley de Comercio Exterior señala que las cuotas compensatorias son consideradas como aprovechamientos en los términos del numeral 3º del Código Fiscal de la Federación. En el mismo sentido, el artículo 65 de la Ley de

Comercio Exterior, establece como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede aceptar las garantías constituidas conforme al Código Fiscal de la Federación, tratándose de cuotas compensatorias provisionales.

De igual manera, el numeral 95 de la Ley de Comercio Exterior determina que el recurso administrativo de revocación se tramita y se resuelve conforme a lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación. Asimismo, el artículo 135 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior establece la aplicación supletoria del Reglamento del Código Fiscal de la Federación.

De la misma forma el numeral 102 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior señala que el interesado puede garantizar el pago de la cuota compensatoria definitiva para el caso de que la resolución de la revisión confirme o modifique la cuota, dicha forma de garantía se constituirá en la forma y términos previstos en el Código Fiscal de la Federación y en su Reglamento.

## **2.2.10.- CÓDIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES.**

El artículo 197 del Código Fiscal de la Federación señala la supletoriedad del Código Federal de Procedimientos Civiles, con relación al Código Fiscal de la Federación, en cuanto al juicio contencioso administrativo, medio de impugnación en materia antidumping, tramitado ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, el cual se detallará en el capítulo IV del presente trabajo.

## **2.2.11.- OTRAS DISPOSICIONES SOBRE COMERCIO EXTERIOR.**

Además de los ordenamientos jurídicos que tienen incidencia directa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, existen otras disposiciones que

complementan el marco regulatorio de comercio exterior de nuestro país, tales son: la Ley de Inversión Extranjera, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley del Impuesto Especial sobre Producción de Bienes y Servicios, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, la Ley General de Salud, la Ley Fitopecuaria y la Ley Federal de Derechos.

Existen disposiciones de carácter administrativo tales como: el decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras; para el establecimiento de programas de importación temporal para producir artículos de exportación; para la regulación del establecimiento de empresas de comercio exterior, y para la determinación de la codificación y clasificación de mercancías sujetas a regulación sanitaria, fitozoosanitaria y ecológica.

**CAPITULO TERCERO.**  
**ASPECTOS SUSTANTIVOS EN LA LEGISLACIÓN**  
**ANTIDUMPING.**

**3.1.- LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

Uno de los valores tutelados por el Derecho Económico es el de la competencia justa en el comercio internacional. Sin embargo, el principio de competencia justa no siempre es respetado, por lo tanto surgen prácticas desleales de comercio que afectan el buen funcionamiento de los mercados y perjudican gravemente a las empresas.

El concepto de prácticas desleales es muy amplio pues comprende un conjunto de comportamientos mercantiles privados y públicos, que se realizan para deformar mercados, tienen por objeto dar competitividad artificial a productos y servicios en mercados externos y dañan a productores de bienes idénticos o similares.<sup>70</sup>

El dumping y las subvenciones constituyen las prácticas desleales más socorridas en el comercio internacional, pero existen otras, el contrabando, la falsa designación de origen de las mercancías, la comercialización de productos chatarra, la subfacturación, la sobrefacturación, el uso indebido de marcas y la violación de derechos autorales.

Las leyes de prácticas desleales de comercio internacional de la mayoría de los países, incluyendo la legislación de la OMC, solo regulan las figuras del dumping y las subvenciones.

---

<sup>70</sup> Witker, Jorge. *Las prácticas desleales en Estados Unidos, Canadá y México*. Estudios Jurídicos en homenaje a Jorge Barrera Graf. 1er edición. Edit. Porrúa. México. 1993. p. 327.



Ambos fenómenos pueden presentarse en forma separada o combinada, y es posible que la autoridad investigadora los analice conjuntamente.

La determinación de la existencia de dumping o subvenciones, del daño y de su relación causal, que es determinante para la configuración de las prácticas desleales, se realiza mediante una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en las leyes nacionales de prácticas desleales de comercio internacional.

El numeral 28 de la Ley de Comercio Exterior define a las prácticas desleales de comercio internacional como la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas que importen en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria.<sup>71</sup>

En el presente estudio solo se analizará el dumping.

## **3.2.- DUMPING.**

### **3.2.1.- ANTECEDENTES.**

Las prácticas desleales de comercio internacional en forma de dumping han existido desde mucho antes de que las conociéramos con este nombre, Adam Smith quien es conocido como el padre del libre comercio, estableció en su libro, La riqueza de las Naciones, que estaba en contra de las políticas gubernamentales de subvención que favorecerían las exportaciones de un país; igualmente se oponía a las asociaciones

---

<sup>71</sup> Ley de Comercio Exterior. Op. cit. p.13.

con objeto de bajar sus precios de exportación, y así poder desplazar a sus posibles competidores en el mercado exterior.<sup>72</sup>

Raskin opina que el término dumping fue utilizado por primera vez en los debates parlamentarios sobre las tarifas aduaneras a finales del siglo XIX, en la Gran Bretaña. por otro lado Ohlin señala que esta expresión fue introducida en la literatura de la política comercial inglesa en los primeros años del siglo XX.<sup>73</sup>

Las frecuentes prácticas de dumping, causaron perturbaciones en las relaciones económicas internacionales, por lo cual varios países se vieron en la necesidad de crear diferentes leyes antidumping como medidas de protección.

El primer antecedente de la ley antidumping es en Canadá en 1904, éste país había llevado hasta esa fecha una larga historia de restricciones al comercio como factor de protección a su incipiente industria nacional. La legislación que se aprobó, autorizó imponer un derecho especial a aquellos bienes importados en Canadá, para los cuales el precio de importación o venta fuera menor al justo valor de mercado.

Esta norma encontraba su justificación en el poder de monopolio de los exportadores, las disposiciones de excedentes de producción y las intenciones predatorias de los diferentes agentes económicos que operan en un mercado.

En 1905 una nueva ley antidumping fue reglamentada en Nueva Zelanda, ante denuncias de dumping predatorio contra productores de Estados Unidos de América.

En 1906 se pusieron en vigencia regulaciones antidumping en Australia, como parte de una legislación general antimonopolio.

---

<sup>72</sup> Witker, Jorge y Patiño, Ruperto. Defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional. Edit. Porrúa. México. 1987. p. 19.

<sup>73</sup> Querol, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las exportaciones. ISEF. México. 1985. p.p. 5 y 6.

En los Estados Unidos la primera ley destinada a impedir las prácticas desleales de comercio internacional, fue una ley de carácter arancelario, la Revenue Act de 1916.

74

En 1921 hubo una explosión de leyes antidumping en distintos países, debido a los sentimientos antimonopolio que en aquellos años prevaecía en casi todo el mundo.

Las que en principio eran extensiones de las leyes antimonopolio se fueron transformando en instrumentos útiles de regulación de las importaciones. El fundamento de la legislación era la presencia de competencia desleal, y la necesidad de protección de productores locales ante conductas de precios predatorios.

Viner, Haberler e Yntema, cada cual por su parte fueron quienes en las décadas de los veinte y treinta escribieron primero acerca del dumping, analizaron las relaciones económicas internacionales y comprobaron que el dumping era origen de distorsiones y tensiones en la economía internacional. Convirtiéndose en una práctica muy común entre los grandes consorcios comerciales, con la finalidad de utilizar al máximo su capacidad de producción, para desplazar a los competidores en el área y posteriormente monopolizar el mercado.

A nivel multilateral es suscrito por algunos países el GATT de 1947, que tiene por objeto establecer, a través de las negociaciones multilaterales, condiciones justas para la liberalización progresiva del comercio exterior de bienes, mientras se conserven disciplinas efectivas y transparentes sobre las prácticas desleales. Posteriormente, el 12 de abril de 1979 es firmado el Código Antidumping en el marco del GATT de 1947.

---

<sup>74</sup> Idem. p. 93.

En abril de 1994 es suscrito el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, dentro del marco de la OMC, el cual sustituye a la anterior regulación antidumping.

### 3.2.2.- CLASIFICACIÓN.

Viner clasifica el dumping en los siguientes tipos:<sup>75</sup>

I.- Dumping esporádico: Es utilizado como una forma de liquidar inventarios en productos perecederos, mediante ventas externas a precios bajos, no tienen intención de destruir competidores.

II.- Dumping intermitente: Ocurre cuando determinados mercados pasan por momentos depresivos, persigue retener una parte de los mercados externos.

III.- Dumping depredatorio: Inicia con la finalidad del intermitente, pero se hace permanente, teniendo como objetivo destruir a los competidores domésticos y busca estructurar posiciones monopólicas, para después recuperar sus eventuales pérdidas decidiendo en forma autónoma los precios, produciendo daños objetivos a la competencia en el país de importación.

Existe otra clasificación de dumping registrada por el derecho económico internacional y se refiere a sus causas generadoras:<sup>76</sup>

I.- Dumping social: Ocurre en aquellos países con un exceso de mano de obra, aunado a una inexistencia o insuficiencia de legislación laboral y social, y una

---

<sup>75</sup> Witker, Jorge y Patiño, Ruperto. Op. Cit. p. 20.

<sup>76</sup> Idem. p.p. 21 y 22.

prolongación anormal de la jornada de trabajo, produciendo una reducción sensible en el coste de producción.

II.- Dumping en materias primas: Sucede cuando por causas naturales o materiales, determinado país, obtiene ventajas en los costos de obtención de materias primas que se produzcan o se explotan en mejores condiciones, recibiendo una ventaja adicional para su exportación.

III.- Dumping de transportes y fletes: Se da por rebajas en los costos por transportación, bien por concesiones de tipo oficial o por presión de los grupos económicos generadores de una masa importante de mercancías a transportar.

IV.- Dumping arancelario: Se produce como consecuencia de la existencia de protección arancelaria excesivamente alta y la correspondiente reserva del mercado interno para la producción propia, lo que faculta para exportar a precios bajos a otros mercados sin detrimento de la rentabilidad económica de la producción.

V.- Dumping valuatorio: Como consecuencia de la devaluación monetaria del país de origen o procedencia de las mercancías, se da una reducción en el valor numérico de sus gastos de producción al comprarlo a través del tipo de cambio establecido, con otros países que no han efectuado alguna medida análoga en su moneda. Su efecto al variar la paridad cambiaria será el abaratamiento de las mercancías al hacer la conversión a otra divisa, aunque generalmente termina produciéndose una acomodación gradual en los países destinatarios.

VI.- Dumping encubierto: se produce en el otorgamiento de condiciones favorables, en aspectos diferentes al precio, como plazos de pago, intereses, embalajes o servicios posventa, provocando un aumento de ventas en el mercado de destino.

VII.- Dumping indirecto: Se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es productor de la mercancía afectada, por parte de un país, dirigido contra otro país exportador concurrente al mercado receptor.

VIII.- Dumping directo: Se realiza en forma concreta contra determinada producción del país importador, para impedir su desarrollo y crecimiento o lograr su desaparición, es el más frecuente y peligroso por sus efectos.

### 3.2.3.- EFECTOS.

Los efectos del dumping para el sector productivo del país importador son, producir una competencia anormal a precios desleales, con la finalidad de ver reducidas sus posibilidades de negocio e incluso originar la liquidación del mismo, si el dumping alcanza sus objetivos totales de anulación.<sup>77</sup>

El consumidor de los productos importados en condiciones de dumping, puede salir inicialmente beneficiado, como usuario de las mercancías que puede adquirir a precios de dumping, puesto que si son bienes de consumo al comprar a precio más bajo consigue un efecto similar al de un aumento de la renta y si se trata de bienes de producción le permite reducir costos y aumentar sus niveles de venta. Sin embargo, a largo plazo esta situación inicial puede resultar invertida, si el dumping consigue su aspiración monopólica, produciendo una elevación indebida del precio a pagar por el consumidor, por encima de lo que sería normal en un régimen de libre competencia.<sup>78</sup>

A su vez, las consecuencias del dumping para el productor del país exportador son, a corto plazo, el dumping esporádico o intermitente, pueden producir beneficios porque permite liquidar los sobrantes, lo que en época de depresión del ciclo económico

---

<sup>77</sup> Idem. p. 23.

<sup>78</sup> Idem. p. 24.

puede ser conveniente para reactivar la producción. Por el contrario, puede crear en el país importador un hábito de precios bajos que puede dificultar en el futuro el vender a precios más altos, aunque sean los normales.<sup>79</sup>

El consumidor de los productos exportados en condiciones de dumping, generalmente ha de pagar un mayor precio interno, para que pueda venderse a otro inferior a un país extranjero que se beneficia del mismo en perjuicio del consumidor interior del país que exporta. Sin embargo, el país puede resultar beneficiado puesto que puede aumentar la producción nacional, el nivel de inversión y los ingresos de divisas como consecuencia de la expansión de ventas.<sup>80</sup>

#### 3.2.4.- CONCEPTO.

Etimológicamente, el anglicismo dumping es el gerundio del verbo inglés "to dump", que significa arrojar a fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe, además, es aceptado internacionalmente para describir un fenómeno económico jurídico en el comercio internacional.

Jacob Viner economista clásico del siglo XIX, a quien se atribuye la paternidad de la expresión, asevera que existe dumping cuando hay una discriminación de precios entre dos mercados separados, sea dos mercados nacionales, o dos mercados regionales dentro del mismo país que se estimen mercados diferentes.<sup>81</sup>

El término dumping fue adoptado por el GATT desde 1947. Permaneciendo en las traducciones oficiales del acuerdo general. Esta es la razón por la cual la mayoría de las legislaciones en el mundo lo utilizan.

---

<sup>79</sup> Idem.  
<sup>80</sup> Idem.

Como noción económica el dumping es:

“la operación consistente en lanzar al mercado cierto artículo a un precio inferior al costo, a fin de suprimir el competidor; una vez logrado lo cual, el precio sube y se compensa con creces las pérdidas iniciales.”<sup>82</sup>

En la teoría económica el dumping se define como:

“la forma monopolística de discriminación de precios. Vender bienes en el extranjero a unos precios inferiores a los del mercado nacional del exportador, después de sumarle los costos de transporte y otros costos”.<sup>83</sup>

Kramer, Darlin y Root nos dan su concepto así:

“dumping consiste en vender un producto en un mercado a un precio más bajo que aquél al cual se vende en otro”.<sup>84</sup>

La definición del Ministerio de Comercio y Turismo de España es la siguiente:

“dumping es la acción deliberada y persistente de venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo, con el objeto de apoderarse del mismo, anulando a la producción interna, con el ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita

---

<sup>81</sup> Witker, Jorge y Patiño, Ruperto. Op. Cit. p. 19.

<sup>82</sup> Paniagua, Carlos. Aspectos legales y económicos del dumping. Pemex Lex. N° 27 y 28. México. 1990. p. 26.

<sup>83</sup> Idem.

<sup>84</sup> Querol, Vicente. Op. Cit. p. 94.



resarcirse con posterioridad mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente”.<sup>85</sup>

Martín Alonso afirma que dumping es:

“la inundación del mercado con artículos de precios rebajados especialmente para suprimir la competencia”.<sup>86</sup>

Fernando Serrano apunta:

“En términos generales, se entiende por dumping la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a precio inferior al valor normal que tengan las mercancías en el país de origen o procedencia, siendo ilícita cuando se causa daño material o se amenaza con causarlo a la producción nacional, incluyendo en este concepto el retraso al establecimiento de nuevas industrias en el país.”<sup>87</sup>

Cruz Miramontes dice que el dumping es:

“la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico o de origen, que provoca o amenaza causar un daño a la industria igual o similar del país de concurrencia o impide el establecimiento de la misma.”<sup>88</sup>

Alfonso Güemez Rodríguez distingue entre la definición usual de dumping y la puramente ortodoxa de la siguiente manera:

---

<sup>85</sup> Idem.

<sup>86</sup> Witker, Jorge y Patiño, Ruperto. Op. Cit. p. 20.

<sup>87</sup> Serrano Mgallon, Fernando. El dumping como prácticas desleales de comercio internacional. En Estudios Jurídicos en homenaje a Jorge Barrera Graf. Op. Cit. p. 417.

“la primera acepción se trata de la venta de un producto en los mercados exteriores a un precio inferior al del propio mercado en el mismo tiempo y circunstancias; en la segunda, es la deliberada y persistente venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo con objeto de apoderarse del mismo, anulando a la producción interna, con ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente.”<sup>89</sup>

Vicente Querol afirma:

“que dumping es una modalidad de competencia desleal de venta a precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al del mercado de origen, bajo la clasificación que se haga al mismo tiempo y circunstancias, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio.”<sup>90</sup>

Jorge Witker y Ruperto Patiño nos dicen:

“que el dumping, como la discriminación de precios internacional, tiene su lugar cuando un bien se vende a los compradores externos a un precio que es más bajo, (neto de costos, de transporte, aranceles y demás) que el precio que se cobra a los clientes domésticos por el mismo bien o por uno comparable.”<sup>91</sup>

---

<sup>88</sup> Idem.

<sup>89</sup> Idem. p. 19.

<sup>90</sup> Querol, Vicente. Op. Cit. p. 95.

<sup>91</sup> Witker, Jorge y Patiño, Ruperto. Op. Cit. p. 19.

Para el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping del GATT de 1994), en su artículo 2, establece:

“se considera que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.”<sup>92</sup>

En la legislación mexicana, la Ley de Comercio Exterior castellaniza el término dumping por el de discriminación de precios, definiéndolo en su numeral 30 como:

“la importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.”<sup>93</sup>

El dumping es un fenómeno económico que se presenta en el ámbito del comercio internacional y es regulado por el derecho. La voluntad del sujeto activo es irrelevante, pues independientemente del elemento subjetivo, si existe un precio inferior al valor normal en el mercado importador y si dicho precio causa un daño, el supuesto de dumping se actualiza. La legislación no sanciona una especie de animus dumping, sino el impacto adverso de esta práctica en la producción nacional.

En el derecho mexicano la expresión discriminación de precios constituye una categoría jurídica que se integra no únicamente por el significado usual del término,

<sup>92</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994. Op. Cit. p. 127.

sino fundamentalmente por los supuestos y requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior y su reglamento, los cuales son:

- I.- La importación de mercancías al territorio nacional;
- II.- A un precio de exportación, inferior a su valor normal;
- II.- Daño a la producción nacional, y
- III.- Una relación causal entre ambos.

La importación de mercancías al territorio nacional, se refiere a la introducción de mercancías al país, bajo diferentes regímenes, siendo los aplicables a la discriminación de precios, los de importación definitiva, depósito fiscal y el de tránsito de mercancías.

### 3.2.5.- VALOR NORMAL

Es evidente que la existencia del dumping radica en la demostración de una importación a un precio inferior a su valor normal. Por lo tanto, debe de hacerse la comparación entre dos precios para determinar si existe dumping y calcular el margen de dumping: el valor normal y el precio de exportación.

Para el Código Antidumping del GATT de 1994, el valor normal es el precio en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.<sup>93</sup>

---

<sup>93</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior, p. 22.

<sup>94</sup> Idem. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994, p. 127.

El concepto de valor normal en la legislación mexicana viene establecido en el primer párrafo del artículo 31, de la Ley de Comercio Exterior:

“El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.”<sup>95</sup>

El anterior concepto nos remite a los términos mercancía idéntica y similar, al respecto el numeral 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, señala:

“I- Mercancías idénticas, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y

“II- Mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejante, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.”<sup>96</sup>

Para efectos del cálculo del valor normal, se utiliza primeramente el precio comparable de las mercancías idénticas, y a falta de estas, se usará el precio de las mercancías similares.

Otro aspecto de trascendencia es el de conceptualizar el término de operaciones comerciales normales, el cual se estipula en el primer párrafo del artículo 32 de la Ley de Comercio Exterior:

---

<sup>95</sup> Idem, Ley de Comercio Exterior, p. 22.

<sup>96</sup> Idem, Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, p. 55

“Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes.”<sup>97</sup>

Este concepto expresa claramente que esas operaciones comerciales normales se desarrollan en una economía de libre mercado, es decir, no se trata de un país con economía centralmente planificada, pues el precio de las mercancías en esos países, está seriamente influido por el gobierno de ese Estado.

La legislación mexicana, de conformidad con lo establecido por el Acuerdo Antidumping, establece tres métodos para calcular el valor normal, cuando la mercancía es exportada a México de un país con economía de mercado.

I.- Precios internos en el país de origen: Para el cálculo del valor normal, se excluirá el método de ventas en el país de origen cuando el producto similar o idéntico no es objeto de ventas en el curso de operaciones normales en el mercado interno o tales ventas no permiten una comparación válida a consecuencia de lo siguiente:

A.- Las ventas no sean representativas en el mercado interno de por lo menos el treinta por ciento del mercado relevante y el quince por ciento del volumen total de las ventas de las mercancías sujetas a investigación;<sup>98</sup>

B.- Perdidas sostenidas en las ventas del producto similar o idéntico, por existir transacciones cuyos precios no permiten cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en un periodo razonable, el cual puede ser más amplio que el periodo de investigación, y<sup>99</sup>

<sup>97</sup> Idem. Lev de Comercio Exterior, p. 22.

<sup>98</sup> Beatriz Leycegui, William B. P. Robson y S. Dhalia Stein. Op. Cit. p.p. 72 y 73.

C.- Genera utilidades insuficientes para calificarlas como representativas.<sup>100</sup>

Por lo tanto, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o tales ventas no permiten una comparación válida, se considera para calcular el valor normal, el método sucesivo.

#### II.- Precio de exportación del país de origen a un tercer país:

En este método se toma como valor normal, el precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio puede ser más alto, siempre que sea un precio representativo. Se aplican los mismos requisitos estipulados para el método anterior.<sup>101</sup>

Es prudente mencionar, que el criterio de representatividad mencionado en el subinciso A.- supra, es contrario al estipulado en el Acuerdo Antidumping, en su artículo 2.2, el cual establece que esa representatividad podrá ser de por lo menos el cinco por ciento del volumen total de las ventas de las mercancías sujetas a investigación, e inclusive podrá ser menor a dicho porcentaje, cuando existan pruebas que demuestren que son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada. Con lo cual existe una contradicción entre la Ley de Comercio Exterior y el Acuerdo Antidumping, los cuales son aplicables en nuestro país y ostentan la misma jerarquía, según lo estipulado en el artículo 133 constitucional.

Si los anteriores requisitos no se cumplen, la autoridad administrativa tiene que calcular el valor normal de acuerdo con el siguiente método alternativo.

---

<sup>99</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior. Op. Cit. p. 22.

<sup>100</sup> Idem.

### III.- Valor reconstruido en el país de origen:

Este valor se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deben corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.<sup>102</sup>

Para tales efectos, se considera como:

A.- Costos de producción: el costo de materiales y componentes directos, el de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación.<sup>103</sup>

B.- Gastos generales: los gastos de administración y ventas, los financieros y demás gastos no distribuibles de manera directa, incluyendo los concernientes a investigación y desarrollo y la depreciación de activos no destinados a la producción.<sup>104</sup>

C.- Margen de utilidad: no será superior al que se obtenga normalmente en la venta de productos de la misma categoría genérica en el país de origen.<sup>105</sup>

Aunque, no todos los socios de la OMC, por ende suscriptores del Acuerdo Antidumping, utilizan el mismo orden de sucesión de los anteriores métodos para el cálculo del valor normal, tal es el caso de la Comunidad Económica Europea, la que en su legislación antidumping, establece primero la utilización del precio interno en el país de origen, en segundo término el valor reconstruido y por último el precio de exportación del país de origen a un tercer país.

---

<sup>101</sup> Idem

<sup>102</sup> Idem.

<sup>103</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Op. Cit. p. 57.

<sup>104</sup> Idem. p. 58.

<sup>105</sup> Idem. p. 59.



En el caso de que la mercancía importada, provenga de un país con economía centralmente planificada, de acuerdo al numeral 33 de la Ley de Comercio Exterior, se toma como valor normal de la mercancía, el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada para propósitos de la investigación administrativa. El objetivo de esta medida, es el de conseguir el valor normal de una economía de libre mercado, en el cual el gobierno de un Estado no haya podido fijar el precio de la mercancía.<sup>106</sup>

Se considera economías centralmente planificadas, según lo estipulado en el artículo 48 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, salvo prueba en contrario, aquellas cuyas estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios. Lo anterior, de manera que en ambos casos las ventas del producto idéntico o similar en tal país no reflejen el valor de mercado, o el valor de los factores de producción utilizados para fabricar un producto idéntico o similar en un tercer país con economía de mercado.<sup>107</sup>

Al respecto, sería más práctico si además el reglamento en listara, aquellos países que se considerarán economías centralmente planificadas, salvo prueba en contrario.

En cuanto al concepto de país sustituto, el segundo párrafo del anterior numeral establece:

“Por país sustituto se entenderá un tercer país con economía de mercado similar al país exportador con economía centralmente planificada. La similitud entre el país sustituto y el país exportador se

<sup>106</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior. Op. Cit. p.p. 22 y 23.

<sup>107</sup> Diario Oficial de la Federación, 9 de diciembre de 2000. p. 58.

definirá de manera razonable, de tal modo que el valor normal en el país exportador, en ausencia de una economía planificada, pueda aproximarse sobre la base del precio interno en el país sustituto. En particular, para efectos de seleccionar al país sustituto, deberán considerarse criterios económicos tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación."<sup>108</sup>

En el caso de que el valor normal se determine según el precio de exportación en un país sustituto, dicho precio debe referirse a un mercado distinto a México. De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía centralmente planificada, podrá considerarse como país sustituto el propio mercado mexicano.<sup>109</sup>

Cuando una mercancía sea exportada a México, desde un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor normal es el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia.

Sin embargo, cuando la mercancía sólo transite, o no se produzca o no exista un precio comparable en el país de exportación, el valor normal se determina tomando como base el precio en el mercado del país de origen. En este caso, el precio de exportación deberá llevarse a la misma base.<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> Idem.

<sup>109</sup> Idem.

<sup>110</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior. Op. Cit. p. 23.

### **3.2.6.- PRECIO DE EXPORTACIÓN.**

El precio de exportación es el precio neto pagado o por pagar, cubierto por el importador mexicano al exportador, por las mercancías que son presumiblemente objeto de dumping.<sup>111</sup>

El precio de exportación se calcula mediante el precio promedio ponderado de las ventas por tipo de producto observado durante el periodo de investigación.

Cuando no se pueda obtener un precio de exportación o cuando, a juicio de la autoridad, el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, por estar vinculados el exportador con el importador y existan arreglos compensatorios entre ambos, dicho precio puede calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente en el territorio nacional.<sup>112</sup>

En este caso, se debe deducir todos los gastos incurridos entre la exportación y la reventa, incluidos los pagos por impuestos y aranceles en el país importador, así como los márgenes de utilidad por importación y distribución.

### **3.2.7.- MARGEN DE DUMPING.**

Se entiende por margen de discriminación de precios o dumping, el monto en que el valor normal supere al precio de exportación.

El margen de dumping, se calcula mediante la comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, esta comparación se realiza en el mismo nivel

<sup>111</sup> Beatriz Leycegui, William B. P. Robson y S. Dhalia Stein. Op. Cit. p. 73.

<sup>112</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior. Op. Cit. p. 23

comercial, el precio fuera de fábrica, ex-fábrica, y sobre la base de ventas efectuadas en las fechas lo más próximas posibles, de acuerdo con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, pues la Ley de Comercio Exterior no menciona nada al respecto.

Para realizar una comparación equitativa del precio, la autoridad debe hacer una serie de ajustes en precio y costo, de manera que los precios a los que se refiera puedan ser considerado en condiciones lo más semejantes posibles.

Los ajustes se realizan con base a las diferencias que influyan en la comparabilidad de precios, como las siguientes:<sup>113</sup>

I.- Diferencias en términos y condiciones de venta: Se efectúa tanto sobre el valor normal y el precio de exportación, cuando las diferencias se relacionen directamente con los mercados bajo investigación. Los gastos ajustables deben ser incidentales a las ventas y formar parte del precio de éstas, como cargos de embalaje, transporte, crédito, comisiones, salarios y servicios posventa. El ajuste se realiza restando al valor normal y al precio de exportación los montos que correspondan en cada caso.

II.- Diferencias en cantidades vendidas: El ajuste solo se aplica sobre el valor normal por diferencias en cantidades con respecto al precio de exportación de acuerdo a los siguientes criterios:

Cuando los precios varíen con relación a las cantidades vendidas, tanto en el valor normal como el precio de exportación debe estimarse sobre la base de operaciones por cantidades semejantes. En estos casos, el margen de discriminación de precios debe corresponder al margen promedio ponderado de los márgenes específicos a cada estrato.

---

<sup>113</sup> Idem. p. 58-64.

Sin embargo, cuando las ventas internas no sean por cantidades semejantes a las ventas de exportación, el valor normal se calcula sobre todas las ventas internas, una vez canceladas las diferencias entre los precios, derivadas de las diferencias en cantidades. En particular, los precios de las ventas internas no comparables a las ventas de exportación se harán homólogos a los precios de las ventas internas comparables por medio de ajustar la diferencia existente entre ambos.

III.- Diferencias en características físicas: Cuando algunas mercancías vendidas en el país de origen no sean físicamente iguales a las mercancías exportadas y los precios varíen en función a las características físicas de las mercancías vendidas, en este supuesto, el valor normal se calcula sobre todas las ventas internas una vez canceladas las diferencias físicas entre las mercancías.

Por regla general, cuando los precios varíen en función a las características físicas de las mercancías vendidas, y ninguna de las mercancías vendidas en el país de origen sea físicamente igual a las mercancías exportadas, los precios de las ventas internas se harán homólogos a los precios de las ventas de exportación por medio de ajustar la diferencia entre los costos variables de producción de ambos tipos de mercancías.

Las mercancías se consideran generalmente, como físicamente distintas cuando los sistemas de información contable de cada empresa las clasifiquen en códigos de productos diferentes.

IV.- Diferencias en cargas impositivas: Cuando entre las mercancías vendidas en el país de origen y las mercancías de exportación, existan diferencias entre las cargas tributarias, los precios de ambas mercancías se harán homólogos por medio de ajustar la diferencia existente entre ambas cargas impositivas. Los gravámenes ajustables se limitan a los impuestos indirectos y a los de importación. Los impuestos pueden ajustarse tanto sobre las mercancías, como sobre los insumos incorporados, a éstas.

V.- Inflación: Sobre la información que sirva de base para la determinación del margen de discriminación de precios, se ajustaran los efectos de la inflación conforme técnicas económicas y contables generalmente aceptadas.

VI.- Conversión de divisas: Se realiza al tipo de cambio aplicable a la fecha en el cual cada transacción se lleve a cabo.

VII.- Cualesquiera otras diferencias en las que se demuestre que influyen en la comparabilidad de precios.

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

Finalmente, la Secretaría de Economía por lo general calcula un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado del valor de exportación durante el plazo que establezca, a discreción, la misma autoridad. Además, siempre procura hacer la comparación entre mercancías idénticas, en lugar de productos similares.

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

Ahora bien, cuando el margen de discriminación de precios se calcule por tipo de mercancía, el margen para el producto investigado se determina como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado. Esta ponderación

se calcula conforme a la participación relativa de cada tipo de mercancía en el volumen total exportado del producto durante el periodo de investigación.

Si la autoridad estima que el número de tipos de mercancía o la cantidad de transacciones a investigar sea excepcionalmente grande, el margen de discriminación de precios puede determinarse sobre la base de una muestra representativa. En ambos casos, las muestras deben seleccionarse conforme a criterios estadísticos generalmente aceptados.

Cuando el valor normal se determine sobre la base de los precios en el mercado de origen o, en su caso, los de exportación a un tercer país, éstos se ponderan según la participación relativa que tenga cada transacción, en el volumen total de ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país, según corresponda.<sup>114</sup>

En cambio, si el valor normal se establece a partir del valor reconstruido, entonces los costos de producción que se hayan estimado para subperiodos dentro del periodo de investigación se ponderarán según la participación relativa que tenga la producción de cada subperiodo en el volumen total producido.<sup>115</sup>

En cuanto a los precios de exportación, éstos se ponderan según la participación relativa que tenga cada transacción en el volumen total exportado.

Una vez llevados a la misma base el valor normal y el de exportación a México, el margen de dumping se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Normal} - \text{Precio de Exportación} \times 100 = \text{Margen de Dumping}$$

---

<sup>114</sup> Idem. p. 56.

<sup>115</sup> Idem.

La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, no establecen expresamente cuáles son los márgenes de dumping minimis, o cuando el volumen de las importaciones es insignificante.

Sin embargo, el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, determina que el margen es de minimis cuando sea menor del dos por ciento, y se considera que el volumen de importaciones procedente de una país sujeto a investigación es insignificante cuando represente menos del tres por ciento de las importaciones totales, salvo que existan varios países investigados en tales circunstancias y que juntos sumen más del siete por ciento de las importaciones totales de productos similares a los nacionales.

La investigación debe concluirse sin imponer cuotas compensatorias, cuando se determine que el margen de dumping es de minimis o el volumen de las importaciones es insignificante.

### 3.3.- DAÑO.

Para que la Secretaría de Economía imponga cuotas compensatorias a prácticas desleales una vez que se ha comprobado la discriminación de precios a las mercancías importadas, la misma Secretaría debe comprobar que esta situación causa o amenaza causar un daño a la industria mexicana o impide el establecimiento de una nueva industria nacional.

La Ley de Comercio Exterior en su numeral 39, define el término daño como:

“...la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción



nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias..."<sup>116</sup>

Con base a lo anterior se deduce, que en los procedimientos para la determinación de la existencia de daño en la producción nacional, se distinguen en tres modalidades:

I.- Daño a la industria nacional.

II.- Amenaza de daño a la industria nacional.

III.- Retraso importante en el establecimiento de una industria nacional.

Las cuales serán analizadas en el Capítulo Quinto del presente trabajo, por ser la determinación de la existencia de daño el punto medular de la actual investigación.

### **3.4.- RELACIÓN CAUSAL.**

En la investigación administrativa se debe probar que el daño a la producción nacional es consecuencia directa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios.

La demostración de la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional, se basa en un examen de todas las pruebas pertinentes de que disponga la autoridad. Examinando también cualesquiera otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo

---

<sup>116</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. p. 24.

perjudiquen a la rama de producción nacional, y que los daños causados por esos otros factores no se atribuyen a las importaciones objeto de dumping.<sup>117</sup>

Entre los factores que la autoridad puede evaluar están los siguientes:

"1.- El volumen y los precios de las importaciones que no se realizan en condiciones de discriminación de precios o de subvención;

"2.- La contracción de la demanda o variaciones en la estructura de consumo;

"3.- Las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales, así como la competencia entre ellos, y

"4.- La evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora."<sup>118</sup>

En conclusión, si la Secretaría de Economía determina que existe un vínculo causal entre la discriminación de precios y el daño sufrido por la industria nacional, se impondrán cuotas compensatorias.

### 3.5.- CUOTAS COMPENSATORIAS.

En el ámbito del derecho internacional y en la legislación interna de numerosos países se distingue entre derechos antidumping y derechos compensatorios, los primeros son aplicables a la práctica desleal que conocemos como discriminación de precios, los segundos, a la práctica desleal de subvención.

---

<sup>117</sup> Idem. Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994. p. 132.

<sup>118</sup> Idem.

La Ley de Comercio Exterior y su reglamento utilizan indistintamente la expresión cuota compensatoria para designarlos a ambos.

Jorge Witker señala que la cuota compensatoria es una figura netamente mexicana, acorde con el Acuerdo Antidumping, opera como medida de regulación o restricción a productores en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.<sup>119</sup>

Las cuotas compensatorias se traducen en una carga o gravamen, que se adiciona al precio con el objeto de encarecer la mercancía importada y eliminar el elemento precio artificialmente bajo, y consecuentemente proteger a la producción de lo que realmente viene a resultar una competencia desleal.

La Ley de Comercio Exterior considera a las cuotas compensatorias como medidas de regulación y restricción no arancelarias, cuya finalidad es impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, y les da el carácter de aprovechamiento para efectos del cobro fiscal.

El artículo 3° del Código Fiscal de la Federación define a los aprovechamientos:

“...como los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal.”<sup>120</sup>

<sup>119</sup> Jorge Witker. Las Prácticas Desleales en Estados Unidos, Canadá y México. Estudios Jurídicos en Homenaje a Jorge Barrera Graf. Edit. Porrúa. México. 1993. p. 333.

<sup>120</sup> Código Fiscal de la Federación, Artículo 3.

Dentro del procedimiento administrativo de investigación, se puede imponer dos tipos de cuotas compensatorias:

I.- Cuota compensatoria provisional: Se determina en la resolución preliminar para evitar que se continúe causando daño a la producción nacional.

II.- Cuota compensatoria definitiva: Se impone en la resolución definitiva una vez que la autoridad ha constatado la existencia de una práctica de discriminación de precios sancionable.

Resulta importante destacar que esta figura jurídica no tiene una función reparatoria o restauratoria del daño causado, los productos nacionales no tienen derecho a que su monto se destine a la reparación del daño derivado de una práctica discriminatoria de precios.

Técnicamente, las cuotas compensatorias protegen al productor únicamente en la medida en que tiende a restablecer las condiciones de una competencia comercial justa y equitativa. es decir, libre de distorsiones artificiales.

Por lo anterior, el Acuerdo Antidumping y la Ley de Comercio Exterior, coinciden que el monto de los derechos antidumping no deben exceder del margen de discriminación de precios y puede ser menor siempre que sea suficiente para evitar el daño.

La determinación de la forma de aplicar las cuotas compensatorias la realiza la Secretaría de Economía en cantidad específica o advalorem, lo cual se detalla en la resolución preliminar o final.

Los importadores de las mercancías en condiciones de discriminación de precios o sus consignatarios, son los obligados al pago de las cuotas compensatorias provisionales o definitivas determinadas por la Secretaría de Economía.

Sin embargo, la legislación antidumping no busca eliminar sólo la discriminación de precios de determinados importadores o exportadores, sino de todos aquellos que introducen al territorio nacional, mercancías idénticas o similares a las de producción nacional bajo tales condiciones.

Esto significa que las cuotas compensatorias se aplican a todas las transacciones que realicen en condiciones de dumping el país de exportación, salvo que comprueben los importadores de una mercancía sujeta al pago de cuotas compensatorias provisionales o definitivas, que el país de origen o procedencia es distinto del país exportador de las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

El cobro de las cuotas compensatorias es realizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, según lo establecido en el numeral 65 de la Ley de Comercio Exterior, el cobro será exigible al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Es decir, una vez publicada la resolución provisional o final en la cual se determina el monto y forma de las cuotas compensatorias en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tendrá el derecho de exigir su cobro.

La Ley de Comercio Exterior, dispone la posibilidad de garantizar el cobro de las cuotas compensatorias, tanto provisionales como definitivas, estas últimas solo en el caso de la interposición de algún medio de impugnación en contra de las mismas.

Así, en el artículo 65 y 98, fracción III, de la Ley de Comercio Exterior se estipula que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede aceptar las garantías que se constituyan conforme a las disposiciones del Código Fiscal de la Federación.

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

Las cuotas compensatorias pueden revisarse anualmente a petición de las partes, sólo durante el mes aniversario de la publicación de la resolución final que las impuso en el Diario Oficial de la Federación, o en cualquier momento de oficio por la Secretaría de Economía. En el procedimiento de revisión se observarán las disposiciones sustantivas y de procedimiento previstos en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento para los procedimientos de investigación ordinarios.

## **CAPITULO CUARTO.**

### **ASPECTOS ADJETIVOS EN LA LEGISLACIÓN ANTIDUMPING.**

#### **4.1.- EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACIÓN.**

##### **4.1.1.- SUJETOS.**

Las personas que pueden ser consideradas como parte en el procedimiento administrativo de investigación:<sup>121</sup>

I.- Productores solicitantes.

II.- Importadores.

III.- Exportadores.

IV.- Así como a las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en la investigación de que se trate y aquellas que tengan tal carácter en los tratados comerciales internacionales.

##### **4.1.1.1.- PRODUCTOR NACIONAL.**

Para efectos del procedimiento contra prácticas desleales de comercio internacional, la expresión productor nacional se entiende en el sentido de abarcar,

---

<sup>121</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior. Artículo 51. Op. Cit. p. 27.

cuando menos, el veinticinco por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate.<sup>122</sup>

Lo anterior cuenta con dos excepciones que se resumen en la figura de vinculación. Esta se presenta cuando unos productores están vinculados a los exportadores o a los importadores o ellos mismos importan el producto investigado, la capacidad jurídica para representar la solicitud se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el veinticinco por ciento del resto de los productores. En cambio, si es la totalidad de los productores quienes se encuentran vinculados en los mismos términos de la hipótesis anterior, tal capacidad la tendrán el conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.<sup>123</sup>

De igual forma, el artículo 60 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, remarca la necesidad de que los solicitantes sean representativos de la producción nacional, pues deben representar cuando menos al veinticinco por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate.

En este contexto, el numeral 61 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, señala que para determinar si los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores, la Secretaría de Economía utiliza los criterios generalmente aceptados por la legislación nacional y las normas internacionales, tomando en cuenta los siguientes supuestos:

**"I.- Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra;**

**"II.- Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;**

---

<sup>122</sup> Idem. Artículo 40, p. 24.

<sup>123</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, Artículo 61, p. 65.



“III.- Si tienen, una relación de patrón y trabajador;

“IV.- Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del cinco por ciento o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambos;

“V.- Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;

“VI.- Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona;

“VII.- Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona. o

“VIII.- Si son de la misma familia.”<sup>124</sup>

Además, de que existan razones para presumir que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva un comportamiento diferente por parte del productor considerado, con relación al de los productores no vinculados. Se considera que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en una posición de limitar o dirigir a la segunda.<sup>125</sup>

---

<sup>124</sup> Idem. p. 65.

#### **4.1.1.2.- EXPORTADOR.**

Para entender el concepto de exportador es necesario precisar primero que es una exportación:

“es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país.”<sup>126</sup>

El exportador es la persona, física o moral, que vende las mercancías de un país a otro, es decir, es el vendedor de la mercancía, la cual enajena a un comprador ubicado en otro país o Estado.

Con este concepto, se puede observar claramente que se trata de una compraventa internacional de mercaderías.

#### **4.1.1.3.- IMPORTADOR.**

De la misma manera que en el punto anterior, es necesario dar primero el concepto de importación:

“es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo.”<sup>127</sup>

---

<sup>125</sup> Idem.

<sup>126</sup> Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior en México. Marco Jurídico y Operativo. Mc Grall Hill. México. 1996. p. 49.

<sup>127</sup> Idem. p. 19.

El importador es la persona, física o moral, que compra o adquiere las mercancías de un vendedor que se localiza en otro Estado o país; éste último es el llamado exportador de las mercancías. Al igual que en el punto anterior, se debe decir que se trata de una compraventa internacional de mercaderías.

#### 4.1.1.4.- AUTORIDADES.

El artículo 90 constitucional establece que para el despacho de los negocios administrativos de la Administración Pública Federal, el Presidente cuenta, con Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos que le auxilian en la realización de tales negocios. Estas dependencias son reguladas en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

En el caso del comercio exterior, el numeral 34 de la citada ley, establece la competencia de la ahora Secretaría de Economía, antes Secretaria de Comercio y Fomento Industrial,<sup>128</sup> cuyas principales facultades, entre otras, son fomentar el comercio exterior del país, estudiar, proyectar y fijar los aranceles, determinar las restricciones para los productos de importación y exportación, así como las que le señalen las leyes y reglamentos.

Por su parte, el artículo 4 de la Ley de Comercio Exterior señala las facultades del Ejecutivo Federal en materia de comercio exterior, en su inciso II establece lo siguiente:

“II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación,

---

<sup>128</sup> Cambio de denominación por el artículo primero del Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 2000.

de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.”<sup>129</sup>

Esta fracción confiere al Ejecutivo Federal la posibilidad de regular la importación de mercancías, con lo cual las prácticas desleales de comercio internacional se adecuan perfectamente a este supuesto.

El Ejecutivo Federal ejerce estas facultades a través de la Secretaría de Economía, así, el artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior, fracciones VII y VIII señala:

Artículo 5º.- Son facultades de la Secretaría:

“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;”<sup>130</sup>

De esta manera, es la Secretaría de Economía la autoridad competente en relación a los negocios de comercio exterior, y específicamente en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

Asimismo, el artículo 2 del Reglamento Interior de la misma Secretaría, menciona la existencia de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, como una de las unidades administrativas de la Secretaría.

<sup>129</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Ley de Comercio Exterior, Artículo 14. p. 14.

<sup>130</sup> Idem. Artículo 15. p. 15.

El artículo 14 de dicho Reglamento señala las atribuciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales; una de las más importantes atribuciones es la determinada en el inciso I:

"I.- Conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional y a medidas de salvaguarda que proceda adoptar por motivos de emergencia. en los términos de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y de los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano;"<sup>131</sup>

En resumen, la autoridad encargada de realizar las investigaciones por prácticas desleales de dumping es la Secretaría de Economía a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

Por otra parte, la Ley de Comercio Exterior establece la existencia de diversas Comisiones, cuya función es ser el órgano de consulta en las materias de su competencia, según sea el caso; en materia de prácticas desleales de comercio internacional es la Comisión de Comercio Exterior. la cual esta integrada con los representantes de diversas Secretarías de Estado, en listadas en el artículo 2º, del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

La Comisión de Comercio Exterior tiene la función de ser el órgano de consulta obligatorio de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, en las materias señaladas por el Artículo 4º, fracciones I a V, de la Ley de Comercio Exterior.

En materia de prácticas desleales de comercio internacional es obligatorio para la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales escuchar la opinión de la Comisión, acerca de la conveniencia de los proyectos de la resolución final y determinación de

---

<sup>131</sup> Reglamento Interior de la Secretaría de Economía. Artículo 14.

cuotas compensatorias, así como en las resoluciones tomadas en los casos de compromisos de exportadores o gobiernos extranjeros, esta forma de solución anormal al procedimiento se analizará mas adelante en el presente trabajo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público también es competente en materia de prácticas desleales de comercio internacional, pues es la encargada de realizar el cobro de las cuotas compensatorias, conforme a lo establecido en el inciso 3.5., supra, de la presente investigación.

#### **4.1.2.- ETAPA DE INICIO.**

##### **4.1.2.1.- SOLICITUD.**

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional, dumping y subvención, seguirán el mismo procedimiento.

Estas investigaciones, pueden ser iniciadas de oficio, por la Secretaría de Economía, o a petición de parte, de personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a las importadas o las que se pretenda importar en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, además de representar cuando menos el veinticinco por ciento de la producción nacional de la mercancía sujeta a investigación.

Lo anterior cuenta con las excepciones de la vinculación, descritas en el subinciso 4.1.1.1., supra, del presente trabajo.

Asimismo, se considera que una solicitud ha sido hecha a nombre de la rama de la producción nacional cuando, con base en un examen del grado de apoyo u oposición de los productores nacionales del producto similar, ésta cuente con el respaldo del cincuenta por ciento de la producción total. También pueden presentar la solicitud respectiva las organizaciones legalmente establecidas, esto es, las cámaras o asociaciones de productores.

Existe una etapa de consulta previa, en la que la autoridad indica al solicitante, cuales requisitos deben de cumplir para que se pueda dar por aceptada la solicitud.

La solicitud debe ser presentada por escrito, con los argumentos que fundamentan la necesidad de aplicar cuotas compensatorias, conjuntamente con la información requerida en los formularios oficiales de investigación elaborados por la Secretaría de Economía.

Como se mencionó en el subinciso 4.1.1.4., supra, la Secretaría de Economía, por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, es la dependencia del Ejecutivo Federal responsable de la administración del sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, por lo tanto las solicitudes deben presentarse en el domicilio de esta última.

La solicitud debe contener la siguiente información:<sup>132</sup>

I.- Nombre o razón social, así como domicilio del solicitante, y en su caso, el de su representante legal, incluidos los documentos que lo acrediten como tal.

II.- Actividad principal a la que se dedica el promovente.

---

<sup>132</sup> Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 75. Op. Cit. p.p. 72 y 73.

III.- Tipo de práctica desleal que denuncia: En este caso dumping.

IV.- Nombre y descripción de la mercancía de cuya importación se trate, así como la de fabricación nacional.

V.- Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación.

VI.- Descripción de la participación del solicitante, en volumen y valor, respecto a la producción nacional.

VII.- En el caso de organizaciones se debe indicar el número de miembros de la misma, así como los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.

VIII.- Los fundamentos legales en que se sustenta la solicitud.

IX.- Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o pretenden realizarla.

X.- El país o países de origen o procedencia de la mercancía y el nombre o razón social de las personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones desleales.

XI.- Hechos y datos en los que se funda su petición, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles.

XII.- La diferencia entre valor normal y el precio de exportación comparables.



**XIII.- Los elementos probatorios que permitan demostrar que las importaciones de mercancías en condiciones desleales han causado daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.**

Toda la información del interesado debe presentarse en versión pública y, en caso de ser procedente, en versión confidencial. Ambas versiones son idénticas, con la salvedad de que en la versión pública, a la que tienen acceso todas las partes interesadas en el procedimiento, se suprimen los datos confidenciales mediante un espacio en blanco entre corchetes.

Tanto en la versión pública como en la versión confidencial deben imprimirse las leyendas de "INFORMACIÓN PÚBLICA", "INFORMACIÓN CONFIDENCIAL" o "INFORMACIÓN COMERCIAL RESERVADA", según corresponda. Los textos de estas leyendas se imprimen en color rojo en cada una de las hojas que contengan el texto correspondiente y en la parte central del mismo.

Al respecto, el numeral 80 de la Ley de Comercio Exterior describe los tipos de información, con relación al expediente administrativo:

**I.- Información confidencial:** Esta solo esta disponible a los representantes legales acreditados de las partes interesadas en la investigación administrativa.

**II.- Información comercial reservada:** Es aquella cuya divulgación puede causar un daño sustancial e irreversible al propietario de dicha información.

**III.- Información confidencial gubernamental:** Su divulgación esta prohibida por las leyes y demás disposiciones de orden público.

Debe presentarse una justificación de por qué se le asigna el carácter de confidencial o comercial reservada a la información, así como un resumen público de la misma.

Todos los documentos y la información requerida deben presentarse en idioma español.

Al presentar la solicitud de inicio del procedimiento de investigación, el solicitante debe aportar las pruebas que demuestren todas y cada una de las argumentaciones que en la misma alude.

Lo anterior en razón de que la investigación sobre dumping, versa sobre la existencia de discriminación de precios y el daño causado a la producción nacional, y la causalidad que exista entre ambos, como ya fue analizado a fondo en el capítulo anterior.

Así, la investigación comprende un período de por lo menos seis meses anterior al inicio de la investigación, este período de investigación puede modificarse a juicio de la Secretaría de Economía, para el efecto de abarcar las importaciones posteriores al inicio de la investigación.

En la determinación del daño a la producción nacional, la Secretaría de Economía puede requerir al solicitante o a cualquier otro productor nacional o persona relacionada con la actividad económica de que se trate, la información o datos que considere pertinentes que correspondan a un período máximo de cinco años anterior a la presentación de la solicitud.

Es conveniente mencionar que los procedimientos iniciados de oficio se sujetan a las mismas disposiciones que se siguen para los procedimientos promovidos a instancia de parte.

#### 4.1.2.2.- RESOLUCIÓN DE INICIO.

La Secretaría de Economía a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, dentro de un plazo de treinta días contados a partir de la presentación de la solicitud, debe de dictar la resolución de inicio en la cual puede:<sup>133</sup>

I.- Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación, además de señalar el periodo probatorio y el día, hora y lugar de la celebración de la audiencia pública y presentación de alegatos, que debe publicar en el Diario Oficial de la Federación,

II.- Prevenir al solicitante para que en el término de veinte días aclare, corrija o complete la solicitud, de acuerdo a lo que la dependencia le requiera. Si se aportan satisfactoriamente en el plazo mencionado, la Secretaría de Economía declara el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva y ésta debe de publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Si no se proporciona en el tiempo y forma requerido, se tiene por abandonada la solicitud y se notifica personalmente al solicitante.

III.- Desechar la solicitud cuando no se cumplan con los requisitos establecidos en el reglamento y notificar personalmente al solicitante.

En todos los casos la resolución emitida es publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Si la solicitud es aceptada, la Secretaría de Economía debe notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Para ello, se les concede a las partes interesadas un plazo de treinta días a partir de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación, para que formen su defensa y presenten la información requerida.

---

<sup>133</sup> Idem. Lev de Comercio Exterior, Artículo 52, p. 28.

Con la notificación se envía 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.

En dicha notificación la autoridad comunica a las partes interesadas la realización de una audiencia pública, en la cual puede comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses.<sup>134</sup>

Las notificaciones, se hacen a la parte interesada o a su representante legal en su domicilio de manera personal, a través de correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio directo, como el de mensajería especializada o electrónico. Las notificaciones surten sus efectos el día hábil siguiente a aquél en que fueren hechas.<sup>135</sup>

Una vez que se publica en el Diario Oficial de la Federación el inicio de la investigación administrativa y la aceptación de la solicitud, los importadores, exportadores y, en su caso, los representantes de los gobiernos extranjeros notificados o que comparezcan por su propio derecho ante la Secretaría de Economía, como ya se dijo, tienen un plazo de 30 días para formular su defensa y presentar la información requerida.<sup>136</sup>

Normalmente, se notifica a los siguientes sujetos, al publicarse la resolución:

I.- Exportador (es).

II.- Importador (es).

III.- Productor nacional (solicitante).

---

<sup>134</sup> Idem. Artículo 81, p. 35.

<sup>135</sup> Idem. Artículo 84, p. 36.

IV.- Embajada del país exportador.

V.- Representación comercial del país exportador.

VI.- Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

VII.- Asociaciones de Agentes Aduanales.

De igual manera, las partes interesadas en una investigación, deben enviar copias de cada uno de los informes, documentos y medios de prueba que presenten a la autoridad en el curso del procedimiento, para su traslado, salvo la información confidencial.<sup>137</sup>

Las resoluciones de inicio, así como las preliminares y finales, de las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional deben contener los datos siguientes:<sup>138</sup>

I.- La autoridad que emite el acto.

II.- La fundamentación y motivación que sustente la resolución.

III.- El o los nombres o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de mercancías idénticas o similares.

IV.- El o los nombres o razón social y domicilios del importador o de los importadores, exportadores extranjeros o, en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento.

---

<sup>136</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 164, p. 104.

<sup>137</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior. Artículo 56, p. 29.

V.- El país o países de origen o procedencia de las mercancías de que se trate.

VI.- La descripción detallada de la mercancía importada o, en su caso, que se pretenda importar, presumiblemente en condiciones de discriminación de precios, indicando la fracción arancelaria correspondiente de la Tarifa del Impuesto General de Importación.

VII.- La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía importada o que se esté importando.

VIII.- El período objeto de la investigación, y

IX.- Los demás que considere la Secretaría de Economía.

También, las resoluciones de inicio, preliminares y finales, se subdividen en tres grandes rubros:

I.- Resultandos: Explica detalladamente la situación que rodea a la investigación, es decir, los antecedentes del solicitante, importadores y exportadores, así como las pruebas presentadas por las partes, y un relato minucioso de la mercancía objeto de investigación, desde su proceso productivo o de fabricación, hasta su comercialización.

II.- Considerandos: Señalan los motivos que llevaron a la autoridad a desechar o admitir las pruebas aportadas por las partes, así como el estudio técnico-económico del daño a la industria nacional de esa mercancía en particular, además del estudio previo de la existencia de dumping en las importaciones de ese producto.

---

<sup>138</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 80. p. 75.

III.- Puntos resolutivos: Son las argumentaciones de la autoridad respecto de esa resolución, en la que ésta toma una decisión, acatando a lo establecido por la Ley.

Esta división respeta la estructura tradicional de las resoluciones.

De igual manera, debe contener la resolución de inicio los siguientes requisitos:<sup>139</sup>

I.- Una convocatoria a las partes interesadas y, en su caso, a los gobiernos extranjeros, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

II.- El período probatorio, y

III.- El día, hora y lugar en que tendrá verificativo la audiencia pública y la presentación de los alegatos.

Por otra parte, el solicitante de una investigación contra prácticas desleales de comercio internacional tiene el derecho de desistirse de la solicitud, atendiendo las siguientes reglas:

I.- Si lo hace antes de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales declara la improcedencia de la investigación por desistimiento, lo cual lo publicará en el mismo diario, y

II.- Si se efectúa después de la publicación de la resolución de inicio, es necesario el consentimiento manifestado por escrito de las demás partes interesadas, hecho lo anterior, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales da por terminada la investigación y publica el aviso correspondiente en el mencionado diario.

<sup>139</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 81. p. 76.

Asimismo, señala que si en el curso de la investigación administrativa la Secretaría de Economía advierte que alguna de las partes interesadas incurrió en prácticas monopólicas, señaladas en la Ley Federal de Competencia Económica, debe dar vista a la autoridad competente.<sup>140</sup>

#### **4.1.3.- ETAPA PRELIMINAR.**

##### **4.1.3.1.- AUDIENCIA CONCILIATORIA.**

Las partes interesadas pueden solicitar a la Secretaría de Economía en el curso de la investigación administrativa y hasta quince días antes del cierre del periodo probatorio la celebración de una audiencia conciliatoria, tal solicitud debe ser por escrito, proponiendo formulas de solución y conclusión de la investigación.<sup>141</sup>

La Secretaría de Economía, en caso de proceder las propuestas admite la solicitud y, convoca a los cinco días siguientes a la admisión a las demás partes interesadas para que en un término equivalente manifiesten su parecer respecto a las propuestas ofrecidas.<sup>142</sup>

Asimismo, la autoridad señala el día y hora para la celebración de la audiencia conciliatoria, la que se desarrolla de manera oral, teniendo la parte solicitante en primer término el uso de la palabra para efecto de exponer sus propuestas de solución, de manera siguiente las demás partes tienen el derecho de considerar la propuesta, con la finalidad de consensar una solución.

---

<sup>140</sup> Idem. Artículo 86, p. 36.

<sup>141</sup> Idem. Artículo 61, p. 30.



La Secretaría de Economía debe levantar una acta administrativa de la audiencia en la cual sé de cuenta pormenorizada de su desarrollo, esta debe ser firmada por la autoridad investigadora y por las partes asistentes.

En caso de que las partes concierten una solución, esta no debe consistir en acuerdos o convenios que atenten contra la libre competencia económica, además de ser aprobada por la Secretaría de Economía.

Dicha solución tiene el carácter de resolución final, la cual debe publicarse a las partes interesadas en el Diario Oficial de la Federación.

Esta es una forma anormal de terminación del procedimiento de investigación.

En el supuesto de que no se llegue a una solución, el procedimiento sigue su curso normal.

La convocatoria a la audiencia conciliatoria, también puede ser iniciada de oficio por la Secretaría, aplicándose las mismas reglas antes estipuladas para la iniciada a instancia de parte.

#### **4.1.3.2.- COMPROMISO DE PRECIOS.**

Estos compromisos consisten en la modificación de los precios o en el cese parcial o total de las exportaciones por parte de los exportadores o de los gobiernos, en los casos de dumping, se considera como una declaración unilateral de voluntad de los exportadores o gobiernos que requieren de la aceptación de la autoridad investigadora.<sup>143</sup>

---

<sup>142</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 87. p. 79.

<sup>143</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior. Artículo 72. p. 32.

El gobierno extranjero o el exportador, que estén acreditados ante la autoridad investigadora, pueden presentar su compromiso en cualquier momento del procedimiento y hasta antes del cierre del periodo probatorio respectivo.<sup>144</sup>

Una vez presentado el compromiso, la Secretaría de Economía lo notifica a las demás partes interesadas para que en un plazo de diez días manifiesten lo que a su derecho convenga, también pueden discrecionalmente ordenar la práctica de una audiencia pública oral en la que se discutan la forma y los términos de los compromisos adquiridos.

La autoridad debe evaluar la viabilidad de que los compromisos eliminen el efecto de la discriminación de precios, para determinar su aceptación o su rechazo.

Puede ser motivo de rechazo de un compromiso el que su verificación no resulte viable, sea de realización incierta a juicio de la Secretaría o implique acuerdos, convenios o combinaciones que atenten contra la libre competencia o impida de algún modo la competencia económica.

En caso de que la Secretaría de Economía rechace un compromiso debe fundar y motivar el sentido de dicha resolución.

En la hipótesis de que la autoridad acepte un compromiso, la misma dicta una resolución final en la que fija la forma y términos en que debe cumplirse el compromiso asumido, asimismo, declara si por virtud de este queda suspendido o concluido el procedimiento de investigación.<sup>145</sup>

---

<sup>144</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, Artículo 110, p. 86.

<sup>145</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior, Artículo 73, p. 32.

En el supuesto de que acepte un compromiso, el proyecto de resolución debe someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior antes de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. Una vez hecho lo anterior, se incorpora a la resolución tanto el compromiso como la opinión de la Comisión.

Aunado a lo antes mencionado, el Acuerdo Antidumping en su artículo 8.4, establece que se puede continuar el procedimiento de investigación en materia de dumping, aun cuando se acepte el compromiso del exportador o del gobierno extranjero, si lo solicita el exportador o la autoridad.

Lo anterior, en virtud de que si finalizado el procedimiento de investigación se determina la no determinación de cuotas compensatorias, el compromiso queda extinguido, salvo en los casos de que la resolución se base en la existencia de un compromiso. En cambio, si se determina una cuota compensatoria, el compromiso se mantiene.

Finalmente, el cumplimiento de los compromisos puede ser revisado regularmente de oficio o a petición de parte.

Si de tal revisión se comprueba que el obligado a incumplido el compromiso asumido, la Secretaría de Economía restablece el cobro de la cuota compensatoria provisional mediante la publicación en el diario oficial de la resolución respectiva, y se continua con la investigación.

#### **4.1.3.3.- PERÍODO PROBATORIO.**

Como lo mencionamos en puntos anteriores, la Secretaría de Economía señala en la resolución de inicio del procedimiento de investigación, entre otros requisitos, el término del período probatorio, el cual comprende, desde el día siguiente de la

publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de la investigación administrativa y de la aceptación de la solicitud, hasta la fecha en que se declare concluida la audiencia pública, la cual se analizará más adelante, en la presente investigación.<sup>146</sup>

Como se menciona, el solicitante debe anexar a la solicitud de inicio las pruebas que estime pertinentes para demostrar sus argumentaciones, a su vez las demás partes interesadas tienen un plazo de treinta días posteriores a la aceptación y publicación de tal solicitud en el citado Diario para presentar su defensa, aportar sus pruebas y presentar la información requerida por la autoridad.

Transcurrido el plazo anterior, la autoridad investigadora da oportunidad a los solicitantes, para que dentro de los ocho días siguientes presenten sus replicas.

Una vez transcurridos los plazos antes citados, la misma autoridad emite y publica la resolución preliminar en el Diario Oficial de la Federación; a partir de tal publicación las partes interesadas tendrán un plazo de treinta días para presentar las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

Las partes interesadas pueden ofrecer toda clase de pruebas excepto la de confesional de las autoridades, o aquellas que se consideren contrarias al orden público, a la moral o a las buenas costumbres, al mismo tiempo el numeral 162 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior enumera los medios de prueba aceptables en el procedimiento administrativo de investigación:

I.- Los documentos públicos y privados;

II.- Los dictámenes periciales;

---

<sup>146</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 163. p. 104.

III.- El reconocimiento o verificación administrativa;

IV.- Las pruebas testimoniales;

V.- Las presunciones, y

VI.- Cualquier otro medio de prueba no prohibido por la Ley.

Es conveniente mencionar que la autoridad investigadora, para mejor proveer a la investigación, puede acordar fuera del periodo probatorio, la práctica, repetición o ampliación de cualquier prueba o diligencia probatoria, siempre y cuando se respeten los derechos de defensa de las partes interesadas y el equilibrio procesal.<sup>147</sup>

#### 4.1.3.4.- VISITAS DE VERIFICACIÓN.

También en el procedimiento administrativo de investigación, la Secretaría de Economía puede realizar visitas de verificación en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentren la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación, a fin de constatar que las pruebas correspondan a los registros contables de la empresa visitada, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo.

La realización de esta visita debe notificarse a los interesados con diez días de anticipación a la visita.

La autoridad investigadora puede practicar la visita de verificación en el domicilio de la empresa visitada, aun y cuando se encuentre ubicado en el extranjero, o

---

<sup>147</sup> Idem. Artículo 171, p. 105.

requerir que sea presentada en sus oficinas, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo o efectuar las compulsas que fueren necesarias.

En el caso de que una visita de verificación se realice en el extranjero, se necesita, para su realización, de la aceptación de las partes interesadas. En el caso de que la aceptación no se otorgue se tienen por ciertas las afirmaciones del solicitante, salvo que existan elementos de convicción en contrario.

En todo caso, deben cumplirse en las visitas de verificación los requisitos contenidos en el artículo 173 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; además, se debe levantar una acta circunstanciada de las visitas, en presencia de dos testigos propuestos por el visitado o, en su ausencia o negativa, por la autoridad que practique la diligencia.

Finalmente, las partes interesadas pueden objetar, opinar y aun proporcionar los documentos que durante la visita de la autoridad investigadora les hubiera requerido, si no se hace uso de este derecho dentro de los cinco días siguientes al cierre del acta, se tienen por aceptados los hechos u omisiones en ella consignados.<sup>148</sup>

#### **4.1.3.5.- RESOLUCIÓN PRELIMINAR.**

Dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría de Economía, dicta la resolución preliminar, mediante la cual puede:<sup>149</sup>

I. Determinar una cuota compensatoria provisional, previo el cumplimiento de las formalidades del procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45

---

<sup>148</sup> Idem. Artículo 173. p. 106.

<sup>149</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior. Artículo 57. p. 29.

días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el dicho Diario;

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 del dumping, del daño alegado o de la relación causal entre uno y otro.

La resolución preliminar debe notificarse a las partes interesadas y publicarse en el mencionado Diario.

La resolución preliminar contiene, además de los requisitos enumerados en el punto 4.1.2.2. del presente trabajo, relativos a las resoluciones, datos adicionales, dependiendo de los siguientes supuestos:<sup>150</sup>

I.- En el caso de que se compruebe la existencia de prácticas desleales de discriminación de precios:

A.- El valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría de Economía, salvo que se trate de información considerada por una parte interesada como confidencial o comercial reservada;

B.- Una descripción de la metodología utilizada para la determinación del valor normal y el precio de exportación, salvo que sea información confidencial o comercial reservada;

C.- El margen de discriminación de precios, las características, así como la incidencia de ésta en el precio de exportación;

---

<sup>150</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 82. p.p. 76 y 77.

D.- Una descripción del daño causado a la producción nacional;

E.- La explicación sobre el análisis realizado por la Secretaría de Economía de cada uno de los factores indicados para la determinación de daño, así como de los otros factores que haya tomado en cuenta;

F.- En su caso, el precio de exportación no lesivo a la producción nacional y una descripción del procedimiento para determinarlo;

G.- El monto de la cuota compensatoria provisional por pagar, y

H.- La indicación de que se notifica la resolución a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el cobro oportuno de las cuotas compensatorias.

II.- La mención que continúa la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias, con la debida fundamentación y motivación.

III.- La estipulación de que concluye la investigación administrativa, sin imponer cuotas compensatorias, así como un resumen de la opinión de la Comisión de Comercio Exterior sobre el sentido de la resolución.

Las cuotas compensatorias provisionales o definitivas, se aplican a partir del día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.<sup>151</sup>

#### **4.1.3.6.- REUNIÓN TÉCNICA DE INFORMACIÓN.**

Como una garantía de seguridad jurídica y legalidad, los interesados pueden solicitar una reunión técnica de información, dentro del término de cinco días contados

<sup>151</sup> Idem. Lev de Comercio Exterior, Artículo 89. p.p. 36 y 37.



a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de las resoluciones preliminares y finales.

Las reuniones técnicas tienen por objeto explicar la metodología que se utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios, así como el daño y los argumentos de causalidad.<sup>152</sup>

#### **4.1.4.- ETAPA FINAL.**

##### **4.1.4.1.- AUDIENCIA PÚBLICA.**

El numeral 81 de la Ley de Comercio Exterior establece la existencia de una audiencia pública, la cual se lleva a cabo después de la publicación de la resolución preliminar y antes de la publicación de la resolución final. En la práctica estas audiencias se celebran de oficio, en materia antidumping, y no se espera a que las partes la soliciten.

La audiencia pública se desarrolla oralmente, su finalidad es lograr que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes interroguen o refuten a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas presentados.

A esta audiencia están obligadas a presentarse ante la autoridad las partes, en caso de que alguna de ellas no acuda, no impide la celebración de la audiencia.

En la audiencia pública pueden participar las partes interesadas, representantes, coadyuvantes y asesores.

---

<sup>152</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 84, p. 78.

El Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, funge como presidente de la audiencia, quien puede delegar, previo acuerdo respectivo, esta función en cualquiera de los Directores Generales Adjuntos de la Unidad. El presidente de la audiencia se encarga de dirigir la audiencia con la finalidad de que se desarrolle con apego a la Ley de Comercio Exterior y a su Reglamento.

En cualquier momento, el presidente puede requerir a los representantes de las partes interesadas o de sus coadyuvantes, la ampliación o repetición de sus exposiciones, durante el tiempo que estime necesario

En la audiencia pública se observan las reglas de confidencialidad previstas en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento.

La audiencia se limita al análisis y discusión de las pruebas, de las argumentaciones que las partes interesadas y sus coadyuvantes hubiesen presentado en el periodo probatorio, las partes no pueden presentar nuevas pruebas o información adicional, en el curso de la audiencia.

La audiencia pública se divide en seis fases:

I.- Apertura: El Presidente declara abierta la audiencia;

II.- Puntos de discusión: El Presidente da lectura a los artículos que fundamentan la celebración de la audiencia, posteriormente, relata en forma breve los antecedentes y el contenido de las pruebas y de las argumentaciones presentadas por la parte solicitante, poniéndolas a discusión en los puntos que considere necesarios. También pueden discutirse las pruebas y las argumentaciones presentadas en los puntos que estimen convenientes las partes interesadas, pero el presidente de la audiencia puede denegar este derecho cuando la discusión se refiera a hechos irrelevantes, notorios,

confesados o imposibles. Dando a conocer para tal efecto, con quince días de anticipación los puntos que la autoridad desea que se debatan;

III.- Replicas o refutaciones: El presidente de la audiencia concede el uso de la palabra a los representantes de los importadores, gobiernos extranjeros, productores nacionales y, en su caso, a sus coadyuvantes, con el objeto de refutar o replicar las pruebas y las argumentaciones de sus contrapartes, también tienen derecho a exponer sus argumentaciones orales los productores extranjeros y las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en la investigación de que se trate;

Cada parte interesada o su coadyuvante tiene el uso de la palabra, alternativamente, por dos veces, respecto de las pruebas o argumentaciones aportadas por las otras partes;

La participación de cada representante no debe exceder del tiempo convenido por el presidente con los representantes de las partes interesadas, salvo que el propio presidente juzgue conveniente la repetición o aclaración de las exposiciones;

El presidente de la audiencia puede autorizar la intervención de personas distintas a los representantes de las partes interesadas, siempre que así lo solicite el representante, a efecto de explicar, complementar o contestar interrogatorios sobre los aspectos técnicos de las pruebas o argumentaciones de que se trate;

IV.- Interrogatorios entre las partes: El presidente de la audiencia concede el uso de la palabra a los representantes acreditados de las partes interesadas, con el objeto de que interroguen de manera puntual y concisa a sus contrapartes respecto a las pruebas o argumentos expuestos, el presidente de la audiencia califica la pertinencia de las preguntas formuladas;

V.- Interrogatorios de la autoridad: El presidente de la audiencia puede interrogar, de manera puntual y concisa, a las partes interesadas o sus coadyuvantes, respecto de las pruebas o argumentos expuestos en el curso de la audiencia;

VI.- Cierre de la audiencia: Finalmente el presidente comunica el cierre de la audiencia pública e indica a los representantes de las partes interesadas y a sus coadyuvantes, el día y la hora en el que deben presentar sus alegatos.

De la audiencia pública se realiza una acta administrativa, en la que se da cuenta pormenorizada de su desarrollo. El acta es firmada por el representante de la Secretaría de Economía y por las partes participantes o sus representantes. Esta acta es anexada al expediente administrativo correspondiente.

#### **4.1.4.2.- ALEGATOS.**

Posterior a la celebración de la audiencia pública, como se menciona en el punto anterior, la autoridad abre un período de alegatos, en el que las partes interesadas pueden presentar por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento.

#### **4.1.4.3.- RESOLUCIÓN FINAL.**

Una vez terminada la investigación sobre prácticas desleales de dumping, la Secretaría de Economía debe someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final.<sup>153</sup>

---

<sup>153</sup> Idem. Lev de Comercio Exterior, Artículo 58, p. 29.

La Secretaría de Economía debe dictar la resolución final, dentro de un plazo de 260 días hábiles, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación. A través de esta resolución, Secretaría de Economía debe:<sup>154</sup>

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

La resolución final debe notificarse a las partes interesadas y publicarse en el referido Diario.

La resolución final, contiene además de los elementos señalados en puntos anteriores para las resoluciones antidumping, los siguientes componentes:<sup>155</sup>

I.- En el caso de imponer una cuota compensatoria:

A.- El valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada;

B.- Una descripción de la metodología que se siguió para la determinación del valor normal y el precio de exportación, de conformidad con los capítulos II, del título V de la Ley de Comercio Exterior, así como los artículos aplicables de los capítulos II y

---

<sup>154</sup> Idem. Artículo 59. p.p. 29 y 30.

<sup>155</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Artículo 83. p.p. 77 y 78.

III. del título IV, del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada.

C.- El margen de discriminación de precios, las características, así como la incidencia de ésta en el precio de exportación.

D.- Una descripción del daño causado a la producción nacional.

E.- La explicación sobre el análisis que realizó la Secretaría de Economía de cada uno de los factores indicados en los artículos 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior, así como de los otros factores que haya tomado en cuenta, los cuales debe identificarlos y explicar en detalle la importancia de cada uno de ellos en la resolución respectiva.

F.- El monto de las cuotas compensatorias definitivas que deben de pagarse.

G.- La mención de que se notifica la resolución a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el cobro de las cuotas compensatorias definitivas, y

H.- Un resumen de la opinión de la Comisión de Comercio Exterior sobre el sentido de la resolución.

II.- En caso de que se compruebe la inexistencia de prácticas desleales de comercio internacional, la mención de que concluye la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias, con la fundamentación y motivación que corresponda, así como un resumen de la opinión de la Comisión de Comercio Exterior sobre el sentido de la resolución.

De lo anterior se debe resumir que existen dos supuestos en cuanto al fondo de la resolución final:

I.- Existencia de prácticas desleales de comercio internacional, por lo que se impondría una cuota compensatoria definitiva.

II.- Inexistencia de prácticas desleales de comercio internacional, por lo que concluiría el caso.

Dictada una cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas pueden solicitar a la Secretaría de Economía que resuelva si determinada mercancía está sujeta a dicha cuota compensatoria.

En el caso, dicha Secretaría da participación a las demás partes interesadas y debe dar respuesta al solicitante conforme al procedimiento establecido en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la cual tiene el carácter de resolución final. La resolución se notifica a las partes interesadas y se publica en el Diario Oficial de la Federación.

#### **4.1.4.4.- ACLARACIÓN DE LA RESOLUCIÓN FINAL.**

Por lo complicado del procedimiento de investigación, el numeral 93 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior establece una instancia conocida como aclaración de la resolución final, cuyo objeto es, aclarar o precisar determinado aspecto o situaciones de las resoluciones por las que se impongan cuotas compensatorias definitivas.

## 4.2.- MEDIOS DE IMPUGNACIÓN NACIONALES.

### 4.2.1.- RECURSO DE REVOCACIÓN.

El recurso de revocación es un medio de defensa al alcance de los particulares para impugnar un acto o resolución, ante la misma autoridad que los emitió, que causa un perjuicio a los propios particulares, por violación al ordenamiento aplicado o falta de aplicación de la disposición debida.

El objeto del recurso de revocación en materia de prácticas desleales de comercio internacional es revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada y los fallos del recurso deben contener la fijación del acto reclamado, los fundamentos legales en que se apoyen y los puntos de resolución.<sup>156</sup>

En materia de prácticas desleales de comercio internacional el recurso de revocación, procede contra las resoluciones:<sup>157</sup>

- I.- Que declaren abandonada o desechada la solicitud de inicio;
- II.- Que en la resolución preliminar o final, declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria;
- III.- Que determinen cuotas compensatorias definitivas, así como contra los actos que las apliquen;

<sup>156</sup> Idem. Lev de Comercio Exterior. Artículo 95, p. 40.

<sup>157</sup> Idem. Artículo 94, P. 39



IV.- Por las cuales se resuelva la solicitud de las partes interesadas en un procedimiento en materia de prácticas desleales, si determinada mercancía se encuentra sujeta al pago de la cuota compensatoria definitiva dictada en éste;

V.- Que declaren concluida la investigación en virtud de las formulas de solución adoptadas en la audiencia conciliatoria;

VI.- Que desechen o concluyan la solicitud de revisión de cuotas compensatorias, así como las resoluciones que con motivo de dicha revisión confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas;

VII.- Que declare concluida la investigación por la aceptación de compromisos de exportadores o gobiernos extranjeros, y

VIII.- Finalmente, las resoluciones que impongan las sanciones que se señalan en el artículo 93 de la Ley de Comercio Exterior.

Con apoyo en el numeral 95 de la Ley de Comercio Exterior la tramitación del recurso de revocación en materia de comercio exterior es obligatoria antes de acudir a la instancia jurisdiccional, y esta sujeta a las disposiciones contenidas en el Capítulo 1, Título V del Código Fiscal de la Federación, el cual reglamenta lo relacionado al recurso administrativo de revocación.

Con una reglamentación especial, se concibe por el artículo 96 de la Ley de Comercio Exterior diversas hipótesis de tramitación del recurso de revocación en contra de las resoluciones finales que determinen cuotas compensatorias definitivas o contra los actos que las apliquen.

El recurso se interpone ante la Secretaría de Economía, en el caso de actos que determinen cuotas compensatorias definitivas y, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el caso de actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas.

Sin embargo, si en el mismo recurso se impugnan ambas situaciones la interposición se realiza ante la autoridad que determinó las cuotas compensatorias, la Secretaría de Economía.

En este supuesto, primero se resuelve el recurso en contra de la determinación de cuotas compensatorias, y en caso de que la resolución modifique o revoque dicha determinación, el recurso en contra de los actos de aplicación queda sin materia, sin perjuicio de que el interesado pueda impugnar el nuevo acto de aplicación. La Secretaría de Economía, debe enviar copia de la resolución a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en carácter informativo.

Por otra parte, cuando se establece la interposición sucesiva de los recursos en comento ante las respectivas autoridades, en tal caso el recurrente esta obligado a dar a conocer a las autoridades tal situación, para efectos de que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público suspenda la tramitación del recurso promovido ante ella.

El escrito del recurso de revocación debe presentarse dentro de los 45 días hábiles siguientes a aquel en que haya surtido efectos la notificación del acto impugnado, excepto cuando el acto sea recurrible mediante mecanismos alternativos de solución de controversias pactadas por México en tratados internacionales, el plazo empieza a correr hasta que haya transcurrido el plazo previsto por el tratado internacional de que se trate para interponer el mecanismo alternativo.

Los numerales 18, 122 y 123 del Código Fiscal de la Federación establecen los requisitos que debe contener el escrito del recurso de revocación.

La resolución del recurso debe dictarse y notificarse en un término que no exceda de tres meses contados a partir de la fecha de la interposición del recurso. El silencio de la autoridad significa que se ha confirmado el acto impugnado, lo cual se llama negativa ficta.<sup>158</sup>

La resolución que ponga fin al recurso de revocación puede:

"I.- Desecharlo por improcedente, tenerlo por no interpuesto o sobreseerlo, en su caso;

"II.- Confirmar el acto impugnado;

"III.- Mandar reponer el procedimiento administrativo;

"IV.- Dejar sin efectos el acto impugnado;

"V.- Modificar el acto impugnado o dictar uno nuevo que lo sustituya, cuando el recurso interpuesto sea total o parcialmente resuelto a favor del recurrente."<sup>159</sup>

#### **4.2.2.- JUICIO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO.**

Si el particular considera que la resolución dictada en el recurso de revocación, por la Secretaría de Economía o la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, según sea el caso, continua causándole perjuicios puede recurrir para su defensa al juicio contencioso-administrativo ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.

<sup>158</sup> Código Fiscal de la Federación, Artículo 131.

<sup>159</sup> Idem. Artículo 133.

Conforme a la Ley Orgánica del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en su artículo 11, fracción XI, en relación con el numeral 20, fracción 1, inciso a), es facultad de la Sala Superior del Tribunal conocer de las resoluciones definitivas dictadas en las materias que señala el numeral 94 de la Ley de Comercio Exterior, a excepción de los actos de aplicación de las cuotas compensatorias, sobre los cuales es competente las Salas Regionales.

El juicio contencioso-administrativo se tramita conforme al Título VI del Código Fiscal de la Federación.

Las partes en el juicio contencioso-administrativo en materia antidumping son:

I.- El demandante: El particular a quien afecta la resolución del recurso de revocación.

II.- Las autoridades demandadas: La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

III.- El titular de la dependencia o entidad de la Administración Pública Federal: El Secretario de Economía.

IV.- El tercero que tenga un derecho incompatible con la pretensión del demandante: El particular a quien favorece la resolución del recurso.

El escrito de demanda de nulidad se presenta ante la Sala Regional competente dentro del cuarenta y cinco días hábiles siguientes a aquél en que surta efectos la notificación del recurso de revocación o cuando se configure la negativa ficta.<sup>160</sup>

---

<sup>160</sup> Idem. Artículo 207.

Los requisitos y anexos del escrito de demanda de nulidad, están establecidos en los artículos 208 y 209 del Código Fiscal de la Federación.

El juicio contencioso administrativo se substancia ante la Sala Regional competente y una vez cerrada la instrucción del procedimiento, el expediente se remite a la Sala Superior para que dicte la resolución correspondiente, excepto en aquellos juicios que conozcan sobre la aplicación de cuotas compensatorias, son resueltos por la misma Sala Regional instructora del juicio.

Los criterios de revisión del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa se indican en el numeral 238 del Código Fiscal de la Federación, el cual estipula que una resolución administrativa es ilegal si se demuestra una de las causales siguientes:

“I.- Incompetencia del funcionario que la haya dictado, ordenado o tramitado el procedimiento del que deriva dicha resolución.

“II.- Omisión de los requisitos formales exigidos por las leyes, que afecte las defensas del particular y trascienda al sentido de la resolución impugnada, inclusive la ausencia de fundamentación o motivación, en su caso.

“III.- Vicios del procedimiento que afecten las defensas del particular y trasciendan al sentido de la resolución impugnada.

“IV.- Si los hechos que la motivaron no se realizaron, fueron distintos o se apreciaron en forma equivocada, o bien si se dictó en contravención de las disposiciones aplicadas o dejó de aplicar las debidas.

“V.- Cuando la resolución administrativa dictada en ejercicio de facultades discrecionales no corresponda a los fines para los cuales la ley confiera dichas facultades.”<sup>161</sup>

Las sentencias definitivas en el juicio contencioso-administrativo pueden ser:

“I.- Reconocer la validez de la resolución impugnada.

“II.- Declarar la nulidad de la resolución impugnada.

“III.- Declarar la nulidad de la resolución impugnada para determinar efectos, debiendo precisar con claridad la forma y términos en que la autoridad debe cumplirla, salvo que se trate de facultades discrecionales.

“IV.- Declarar la existencia de un derecho subjetivo y condenar al cumplimiento de una obligación, así como declarar la nulidad de la resolución impugnada.”<sup>162</sup>

#### **4.2.3.- JUICIO DE AMPARO.**

Finalmente, si el particular considera que la resolución definitiva dictada por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa viola en su perjuicio las garantías individuales, consagradas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos puede interponer el juicio de amparo directo ante el Tribunal Colegiado de Circuito competente.

---

<sup>161</sup> Idem. Artículo 239.

<sup>162</sup> Idem. Artículo 239.

Es decir el juicio de amparo directo se interpone para revisar la constitucionalidad con la cual se establece o en su caso no se establece, una cuota compensatoria definitiva.

El Libro Primero en su Título Tercero de la Ley Reglamentaria de los artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos estipula las disposiciones bajo las cuales se tramita el juicio de garantías promovido por el particular afectado.

## **CAPÍTULO V.**

### **MECANISMOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LA EXISTENCIA DE DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL.**

#### **5.1.- DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL.**

##### **5.1.1.- SUPUESTOS PARA LA DETERMINACIÓN DE DAÑO.**

La definición de daño tiene sus antecedentes en el Acuerdo Antidumping de 1979, en la nota de pie de pagina número 3 contenida en el artículo 3º, que en su parte conducente establecía:

“...un daño importante causado a una producción nacional, una amenaza de daño importante a una producción nacional o un retraso sensible en la creación de esta producción, y dicho término deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo.”<sup>163</sup>

Al respecto, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1986, en su numeral 10 estipulaba los requisitos que debería contener una denuncia de prácticas desleales de comercio internacional, entre los cuales se encontraban: los elementos que permitan apreciar que a consecuencia de la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, causa o

---

<sup>163</sup> Witker, Jorge y Patiño Manfer, Ruperto. La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional. Edit. Porrúa. México. 1987. p. 206.



amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de una industria.<sup>164</sup>

A su vez, el artículo 15 de la misma ley establecía, que la determinación de la importación de mercancías causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculiza el establecimiento de industrias, la realizaba la autoridad administrativa considerando los criterios previstos en los convenios celebrados con otros gobiernos, o en su defecto a los establecidos por la misma ley.

El artículo 12 del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional estipulaba al respecto, que en aquellos casos de reciprocidad en cuanto a la prueba de daño a la industria nacional, se determinarían cuotas compensatorias definitivas si como resultado de la investigación, la autoridad llega al convencimiento de la existencia de daño o de la amenaza de que éste puede causarse a la producción nacional o si se obstaculiza el establecimiento de industrias, debido a importaciones efectuadas o que puedan efectuarse en tales condiciones.<sup>165</sup>

En conclusión, el anterior marco regulador de prácticas desleales de comercio internacional, claramente establecía tres supuestos para la determinación de daño: el daño a la industria nacional, la amenaza de daño a la industria nacional, y el obstáculo al establecimiento de una industria nacional.

En ese mismo sentido, el Acuerdo Antidumping vigente, en la nota de pie de pagina número 9 contenida en el artículo 3º, define como daño:

I.- Un daño importante causado a una rama de producción nacional; o

II.- Una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional; o

---

<sup>164</sup> Diario Oficial de la Federación, Lev Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 13 de enero de 1986

### III.- Un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.

Tanto el Acuerdo Antidumping anterior como el vigente coinciden que dentro de la definición de daño existen tres supuestos: el daño, la amenaza de daño y el retraso en la creación de una rama de producción nacional.

Es conveniente mencionar, que el Acuerdo Antidumping actual afirma que el término de daño debe interpretarse de conformidad con las disposiciones del numeral 3º del mismo Acuerdo, sin embargo, en ninguno de los párrafos del citado artículo hace alguna alusión de las directrices a tomar o la forma de determinar el daño por retraso en la creación de una rama de producción nacional, tampoco el antiguo Acuerdo estipulaba algo al respecto. lo cual será analizado en forma detallada posteriormente por ser el punto medular de la presente investigación.

De lo antes dicho, es claro que existe un término daño lato sensu, el cual encuadra tres supuestos, el daño strictu sensu, la amenaza de daño y el retraso al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.

Sin embargo, el numeral 39 de la Ley de Comercio Exterior establece:

“Para los efectos de esta Ley, daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.”<sup>166</sup>

---

<sup>165</sup> Witker, Jorge y Patiño Manfer, Ruperto. Op. Cit. p. 161

<sup>166</sup> Ley de Comercio Exterior, Artículo 39. Op. Cit. p. 24.

De lo cual se deduce que el concepto de daño para la Ley de Comercio Exterior, abarca los siguientes supuestos:

I.- La pérdida o menoscabo patrimonial, o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra la producción nacional: Dichas expresiones aparentemente fueron tomadas de los artículos 2108 y 2109 del Código Civil Federal, que se refieren al daño y al perjuicio causados por el incumplimiento de obligaciones civiles, respectivamente, sin embargo, en términos de la Ley de Comercio Exterior, se entienden dentro del concepto de daño en estricto sentido.

II.- La posibilidad de sufrir pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal de la producción nacional: Esta descripción se entiende como un peligro o amenaza de daño.

III.- El obstáculo al establecimiento de nuevas industrias: Este supuesto aunque no bajo las mismas palabras, se adecua a lo establecido en el Acuerdo Antidumping.

En el mismo numeral se define como amenaza de daño, el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional, el cual es coincidente con la expresión establecida en el anterior inciso II, como a continuación se analizará:

Como se mencionó en el inciso I. supra, las expresiones, pérdida o menoscabo patrimonial, o la privación de cualquier ganancia lícita y normal, son consideradas dentro del término de daño y, si en el anterior inciso II, se establece como supuesto, la posibilidad de sufrir pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal de la producción nacional, es de entenderse que se refiere a una posibilidad de daño, por lo tanto dicha hipótesis es un símil del término amenaza de daño.

En conclusión se debe afirmar que el supuesto de daño contenido en el inciso II, supra, encuadra la misma conducta que el concepto de amenaza de daño establecido en el mismo artículo.

Por lo anterior, es confuso el numeral 39 de la Ley de Comercio Exterior pues primeramente establece tres hipótesis para determinar el daño a la industria nacional, y después define el término amenaza de daño, siendo que este ya se encuentra contenido en uno de estos tres supuestos, consecuentemente da a entender que uno es el concepto de daño y otro muy diferente es la amenaza de daño, siendo que en realidad existe un concepto de daño lato sensu, el cual esta integrado por las hipótesis de daño strictu sensu, la amenaza de daño y el obstáculo al establecimiento de una industria, de conformidad con lo que estipula el Acuerdo Antidumping al respecto.

Para respaldar lo previo se puede observar que los formularios oficiales de solicitud de inicio de investigación por discriminación de precios, proporcionados por la Secretaría de Economía, establecen en la Sección III parte conducente lo siguiente:

### **“SECCIÓN III. INFORMACIÓN DE DAÑO.**

#### **“SECCIÓN III.A. DESCRIPCIÓN DE DAÑO, AMENAZA DE DAÑO O RETRASO A LA CREACIÓN DE UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL.**

“42. La solicitud de investigación puede ser presentada por: (a) daño importante, (b) amenaza de daño importante, (c) daño o amenaza de daño importante simultáneamente, o, (d) retraso a la creación de una rama de la producción nacional. Especificar cuál de los supuestos señalados es aplicable a su solicitud.”<sup>10</sup>

### **"SECCIÓN III.B. INDICADORES DE LA RAMA DE LA INDUSTRIA NACIONAL.**

"En caso de que la solicitud sea por daño a la industria nacional, sólo deberá presentar información para los 36 meses del período analizado.

"En caso de que la solicitud sea por amenaza de daño a la industria nacional o por daño o amenaza de daño simultáneamente, además, deberá entregar proyecciones o pronósticos para un período posterior similar al investigado y no mayor a un año tanto de los indicadores económicos como de las variables financieras. Asimismo, deberá explicar detalladamente el método utilizado para hacer dichas proyecciones o pronósticos y entregar una copia de las hojas de trabajo utilizadas.

"En caso de que la solicitud sea por retraso a la creación de una industria nacional, sólo deberá contestar la sección III.H.

"10. De acuerdo con la nota 9, a pie de página, del artículo 3 del AAD, se entenderá por: daño, salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción, y dicho término deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo."<sup>167</sup>

De lo transcrito es claro que la autoridad administrativa fundamenta su requerimiento en el artículo 3° del Acuerdo Antidumping y no en el artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior, ya que este último es confuso al respecto.

---

<sup>167</sup> Dirección internet: <http://www.upci.gob.mx/formularios>.

Con lo antes dicho, no queda duda que existen bajo del término daño, tres supuestos: daño strictu sensu, amenaza de daño y el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias o rama de la producción nacional.

Este criterio es también aceptado en las siguientes legislaciones:

I.- El reglamento (CE) número 384/96, de la Comunidad Económica Europea, establece en su numeral 3º, que a efectos del presente reglamento, se entenderá por perjuicio, el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria, la amenaza de perjuicio importante para esa industria o el retraso significativo en la creación de dicha industria.<sup>168</sup>

II.- El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio, especifica en su artículo 5, que los derechos antidumping o derechos compensatorios se imponen cuando las prácticas desleales de comercio causen o amenacen causar daño importante o perjuicio grave a una rama de producción nacional, o un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.<sup>169</sup>

III.- El Decreto 299, en su artículo 2, de la legislación Colombia, establece que el concepto genérico de perjuicio, se refiere al perjuicio importante, a la amenaza de perjuicio importante o al retraso sensible del establecimiento de una producción en Colombia.<sup>170</sup>

IV.- La Resolución Biministerial 25191-3, en su numeral 2, de Bolivia, define el concepto perjuicio como todo aquél perjuicio importante, amenaza de perjuicio o retraso sensible del establecimiento de una producción.<sup>171</sup>

---

<sup>168</sup> Comisión Europea. Legislación Antidumping en la CEE. Oficina de Publicaciones de la Comunidad Económica Europea. Bélgica. 2000.

<sup>169</sup> Dirección internet: [http://www.sice.oas.org/cp\\_adcvd/spanish/030900.asp](http://www.sice.oas.org/cp_adcvd/spanish/030900.asp).

<sup>170</sup> Idem.

V.- La Ley sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional, en su artículo 11, de la legislación Venezolana, para determinar el daño como consecuencia de la importación de bienes objeto de dumping o subvención, se deberá determinar la existencia o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional que produce bienes similares o un retraso sensible en el inicio de dicha producción nacional.<sup>172</sup>

Por mencionar solo algunas, es prudente aclarar que el término perjuicio utilizado en diversas legislaciones es sinónimo de daño.

El artículo 59 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior dispone expresamente que la existencia de daño no se determinará conforme a la legislación civil. Esto es en virtud de que la legislación antidumping es de orden público y la legislación civil es de orden privado, y entre estos no existe una complementariedad sino más bien una contrariedad.<sup>173</sup>

De acuerdo a lo anterior, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia de daño a la producción nacional, se distinguen en tres modalidades:

I.- Daño a la industria nacional.

II.- Amenaza de daño a la industria nacional.

III.- Obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.

---

<sup>171</sup> Dirección internet: [http://www.sice.oas.org/cp\\_adcvd/spanish/031100.asp](http://www.sice.oas.org/cp_adcvd/spanish/031100.asp).

<sup>172</sup> Idem.

<sup>173</sup> Ley de Comercio Exterior, Op. Cit. p. 64.

### **5.1.2.- ACUMULACIÓN DE DAÑO.**

Para la determinación de daño en sus tres modalidades, la autoridad investigadora puede evaluar acumulativamente el volumen y los efectos de las importaciones de un producto procedente de más de un país, cuando sean objeto simultáneamente de investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, siempre que las importaciones procedentes de los países investigados compitan entre ellas y con los productos idénticos o similares que se fabriquen en México.

La autoridad puede dejar de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones investigadas cuando:

I.- El margen de dumping de cada país es menos que de mínimos, es decir, que éste sea inferior al dos por ciento;

II.- El volumen de las importaciones procedentes de cada país sea insignificante, excepto cuando los países que individualmente representan menos del tres por ciento, representen en conjunto más del siete por ciento de dichas importaciones; o

III.- No tienen algún efecto adverso identificable sobre la producción nacional.

Esta medida tiende a evitar el daño lato sensu, de importaciones provenientes de diferentes países, que individualmente no causen un perjuicio importante a la producción nacional, y que en su conjunto si lo ocasionen.



### **5.1.3.- MERCADO AISLADO.**

También, puede considerarse que existe daño, en sentido amplio, a la producción de un mercado aislado dentro del territorio nacional, siempre y cuando exista una concentración de importaciones en condiciones de prácticas desleales en ese mercado que afecten negativamente a una parte significativa de dicha producción.

En este caso, el mercado aislado puede considerarse como tal, sólo si los productores de ese mercado venden una parte significativa de su producción en el mencionado mercado y si la demanda no esta cubierta en grado sustancial por productores situados en otro lugar del territorio.

### **5.1.4.- EXCEPCIÓN A LA PRUEBA DE DAÑO.**

Por otra parte, es importante destacar que en el segundo párrafo del numeral 29 de la Ley de Comercio Exterior, establece lo siguiente:

“La prueba de daño o de amenaza de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o precedencia de las mercancías de que se trate exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.”<sup>174</sup>

De lo anterior se desprende una excepción a la necesidad de constatar la existencia de uno de los elementos esenciales de la figura jurídica de discriminación de precios: el daño a la producción nacional. En este caso estamos ante una ficción legal de discriminación de precios.

---

<sup>174</sup> Idem. Ley de Comercio Exterior, Artículo 29. p.p. 21-22.

Como antecedente, conviene indicar que la disposición fue tomada del artículo 14 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior de 1986, la cual a su vez, definía el dumping como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia.<sup>175</sup>

Es decir, no se consideraba al daño como elemento esencial de la definición de dumping y, por lo tanto, esta disposición no alteraba el concepto jurídico de la figura.

El precepto citado puede ser útil para aplicar medidas de retorsión, respecto de aquellos países que no otorgan la prueba del daño a productos mexicanos, y es un importante instrumento de negociación y proteccionismo.

En la práctica esta medida va dirigida fundamentalmente a aquellos países que no son socios de la OMC.

## **5.2.- DAÑO STRICTU SENSU.**

### **5.2.1.- ELEMENTOS PARA DETERMINAR EL DAÑO STRICTU SENSU.**

El daño en strictu sensu se determina, tomando en cuenta los siguientes factores:<sup>176</sup>

---

<sup>175</sup> Witker, Jorge y Patiño Manfer, Ruperto. La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional. Edit. Porrúa, México. 1987. p. 206.

<sup>176</sup> Idem. p.p. 25, 66, 67 y 68.

I.- El volumen de la importación de mercancías objeto de prácticas desleales de comercio internacional: para determinar si ha existido un aumento considerable de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción nacional destinada al consumo interno del país. La autoridad evalúa si las importaciones investigadas, concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales, y si utilizan los mismos canales de distribución;

II.- El efecto que sobre los precios de productos idénticos o similares en el mercado interno, causa o pueda causar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, para lo cual debe considerarse:

A.- Si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio considerablemente inferior al de los productos idénticos o similares;

B.- Si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente, o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido;

C.- El comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones investigadas y si estos muestran una disminución en el periodo investigado con respecto a los que se habían observado en periodos comparables, o si son inferiores a los que se tienen para las mercancías importadas en condiciones normales;

D.- Si existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados, y

E.- Si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas al mercado nacional es el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

III.- El efecto causado o que pueda causarse sobre los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas, considerando todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en la condición del sector correspondiente, tales como:

A.- La disminución apreciada y potencial en el volumen de producción, las ventas, la participación en el mercado, las utilidades, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada,

B.- Los factores que repercuten en los precios internos, y

C.- Los efectos negativos apreciados y potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, la capacidad de reunir capital, la inversión o el crecimiento de la producción.

IV.- Finalmente, los demás factores e índices económicos relevantes para la industria investigada que no hayan sido considerados, para lo cual la Secretaría de Economía debe señalarlos y explicar la razón y la importancia de su utilización en la determinación de daño de que se trate.

En las resoluciones de los procedimientos de investigación antidumping, el análisis para la determinación de daño a la industria nacional se divide en los siguientes rubros:<sup>177</sup>

I.- Similitud de producto: se determina que un producto importado es idéntico al nacional cuando son iguales entre sí en todos los aspectos, y son similares cuando el producto nacional e importado tengan características y composición semejante, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables;

---

<sup>177</sup> Dirección internet: <http://www.upci.gob.mx/folletos>.

II.- Análisis de mercado internacional: se analiza las principales características del mercado mundial del producto investigado y, en general, los principales países productores, consumidores, importadores, exportadores, así como el comportamiento de dicho mercado;

III.- Análisis de mercado nacional: se analiza la conformación de la industria nacional, es decir, los principales productores, consumidores y canales de distribución;

IV.- Efectos sobre los precios: Se analiza el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones en condiciones de dumping, si ha existido una subvaloración significativa del precio de las importaciones en comparación con el precio del producto nacional y si el efecto de las importaciones ha sido deprimir o contener los precios nacionales;

V.- Efectos sobre la producción nacional: Se analizan los efectos de las importaciones en condiciones de dumping sobre los indicadores económicos y financieros que influyen en el estado de la rama de la producción nacional, y

VI.- Otros factores de daño: Se evalúan factores distintos a las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño alegado es causado directamente por dichas importaciones.

El efecto de las importaciones en condiciones de prácticas desleales se evalúan en relación con la producción nacional del producto idéntico o similar, cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, el efecto de tales importaciones se evalúa analizando la producción del grupo o gama más restringido de productos que

incluya el producto idéntico o similar y del que sí se pueda proporcionar toda la información necesaria para la prueba de daño.<sup>178</sup>

En cuanto a la representatividad y apoyo de la rama de producción nacional, aunado a lo mencionado en el punto 4.1.1.1., supra, la rama de la producción nacional es aquella que se ve afectada por el daño causado por las importaciones en condiciones de discriminación de precios, y se entiende que una solicitud cuenta con el apoyo de los productores nacionales, cuando la proporción conjunta de aquellos que manifestaron su respaldo, representen más del cincuenta por ciento de la producción total que se haya manifestado a favor o en contra de la solicitud.

Como ya se mencionó, en puntos anteriores del presente trabajo, la solicitud de inicio debe estar respaldada de por lo menos el veinticinco por ciento de la producción nacional. en dicha solicitud debe aportar los elementos que permitan apreciar que, debido al dumping, la introducción de importaciones al mercado nacional causa daño a la industria nacional.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales proporciona un cuestionario o formulario para facilitar a las empresas productoras la presentación de la solicitud. Entre la información que debe presentarse se encuentra: la participación del solicitante en la producción nacional; las ventas, los inventarios y la producción nacional de las mercancías afectadas; los precios, estados financieros y resultados operativos del producto en cuestión; la capacidad instalada y su utilización, así como el nivel de empleo de la industria.

Sin embargo, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales debe asegurarse de que la determinación de daño sea representativa de la situación de la producción nacional total y que el daño es causado directamente por las importaciones en condiciones de dumping, por lo tanto debe examinar otros factores que afecten a la

---

<sup>178</sup> Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, Artículo 66. Op. Cit. p. 68.

producción nacional distintos de tales importaciones, para lo cual debe allegarse de la información respectiva.

Para lo cual, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales debe reunir la información tanto de los otros productores nacionales que no hayan participado en la solicitud de inicio como de los importadores y exportadores del producto investigado.

Con base en dicha información, la autoridad administrativa puede requerir elementos adicionales a cualquiera de las partes o, en su caso, como ya se menciono allegarse de información externa relativa al comportamiento del mercado en cuestión, con la finalidad de tener todos los elementos necesarios para el bien proveer de la justicia.

### **5.3.- AMENAZA DE DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL.**

#### **5.3.1.- ELEMENTOS PARA DETERMINAR LA AMENAZA DE DAÑO.**

Como se mencionó en el punto 5.2., del presente trabajo, el numeral 39 de Ley de Comercio Exterior, muestra dos conceptos de amenaza de daño:

I.- La posibilidad de sufrir pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal de la producción nacional.

II.- El peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.

Siendo que los dos términos, aunque con palabras diferentes, significan exactamente lo mismo.

También, aclara que la determinación de la amenaza de daño se basa en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

Para determinar la existencia de amenaza de daño a la industria nacional, la autoridad investigadora analiza todos los anteriores factores de daño y adicionalmente los siguientes:<sup>179</sup>

I.- El incremento de las importaciones objeto de prácticas desleales en el mercado nacional, que indique la probabilidad fundada de que se produzca un aumento sustancial de dichas importaciones en un futuro inmediato. Asimismo, se evalúa si una consecuencia del crecimiento de tales importaciones es el incremento acelerado, y sostenido de la participación de tales importaciones en el mercado nacional, y la probabilidad fundada de que los índices de participación aumenten a un nivel que puedan causar daño a la producción nacional. Para tal efecto, la autoridad considera, entre otros elementos, si las importaciones investigadas concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados, o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales y si utilizan los mismos canales de distribución;

II.- La capacidad libremente disponible del exportador, o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad fundada de un aumento significativo de las exportaciones objeto de prácticas desleales al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

III.- Si las importaciones se realizan a precios que repercutirán sensiblemente en los precios nacionales, haciéndolos bajar o impidiendo que suban, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones. En este último caso se incluyen los factores que repercutan sobre los precios internos, entre otros, la modificación de

---

<sup>179</sup> Idem. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, Artículo 68. p.p. 69 y 70.



condiciones o términos de venta a algunos clientes como consecuencia directa de las importaciones investigadas;

IV.- Las existencias del producto objeto de la investigación, basadas en los inventarios del mismo producto en el mercado nacional;

V.- En su caso, la rentabilidad esperada de inversiones factibles, los proyectos de inversión deberán referirse a la línea de producción del producto investigado. Los productores nacionales afectados deben aportar los estudios económicos y financieros que sirvieron de soporte para la realización del proyecto, así como los modelos de simulación financiera que muestren los efectos negativos de las importaciones investigadas sobre la rentabilidad esperada, y

VI.- Cualquier otra tendencia económica demostrable que permita inferir que las importaciones en condiciones de prácticas desleales causarán daño a la producción nacional. En la determinación de la amenaza de daño se utilizarán las técnicas disponibles generalmente aceptadas.

Para la determinación de la existencia de la amenaza de daño, la autoridad administrativa, toma en cuenta todos los factores descritos que le permitan concluir si las nuevas importaciones en condiciones desleales son inminentes y que, de no aplicarse cuotas compensatorias, provocaría un daño.

En la determinación de la amenaza de daño se aplican también las figuras de acumulación del daño y mercado aislado, explicadas en el punto anterior del presente trabajo.

De lo anterior se deduce que en la legislación de la materia, se encuentran todos los elementos imprescindibles y en forma detallada, para analizar una posibilidad o amenaza de daño a la industria nacional.

## **5.4.- OBSTÁCULO AL ESTABLECIMIENTO DE UNA NUEVA INDUSTRIA O RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL.**

### **5.4.1.- EL VACÍO JURÍDICO EN LA DETERMINACIÓN DE DAÑO BAJO EL SUPUESTO DE OBSTÁCULO AL ESTABLECIMIENTO DE UNA NUEVA INDUSTRIA O RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL.**

Como se mencionó en los puntos 5.1. y 5.2., las directrices a seguir para la determinación de daño lato sensu, en los supuestos de daño strictu sensu y amenaza de daño, están claramente establecidas, tanto en el Acuerdo Antidumping como en la Ley de Comercio Exterior y su reglamento.

Sin embargo, en la determinación de daño dentro de la hipótesis de obstáculo al establecimiento de una nueva industria, no existe en la legislación de la materia alguna norma jurídica que en forma específica, establezca los lineamientos a seguir para determinar el daño en dicho supuesto, por lo tanto surgen las siguientes preguntas:

I.- ¿Qué información requiere la Secretaría de Economía para analizar el daño a la industria nacional bajo el supuesto de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional?

II.- ¿Qué método utiliza la Secretaría para determinar el daño en dicho supuesto?

III.- ¿En qué se fundamenta una resolución en la que se determine el daño dentro del supuesto multicitado?

La respuesta a la primera pregunta, se obtiene de los formularios que proporciona la Secretaría a los solicitantes de investigación por dumping, que en su parte conducente dice:

**“SECCIÓN III.H. RETRASO IMPORTANTE A LA  
CREACIÓN DE UNA RAMA DE LA PRODUCCIÓN  
NACIONAL.”<sup>21</sup>**

“79. Describir la naturaleza del proyecto de inversión que se está realizando para crear la rama de la industria nacional de que se trate.

“Anexe copia del documento que contenga el proyecto de inversión a que hace referencia con toda la información que lo soporte.

“80. Presente en un documento aparte una tabla en dónde se detallen los siguientes puntos:

Los flujos de ingresos y egresos anuales del proyecto en cuestión utilizando la técnica de Valor Presente Neto. Señalar la tasa de descuento utilizada y su monto.

Señalar la Tasa Interna de Retorno del proyecto.

Indicar el tiempo calculado para recuperar la inversión correspondiente.

“81. Indicar las fuentes o mecanismos de financiamiento que serán utilizados para desarrollar el proyecto de inversión.

“82. Describa el estado de desarrollo en que se encuentra el proyecto de inversión actualmente.

"83. Responda las siguientes preguntas relacionadas con el desarrollo del proyecto de inversión:

¿Ya se construyó o se está construyendo una fábrica para la producción de la mercancía nacional?

¿Ya solicitó maquinaria o equipo para la producción de la mercancía nacional?

¿Ya adquirió maquinaria o equipo para la producción de la mercancía nacional?

¿La asamblea de accionistas de la empresa aprobó el proyecto?, o en su defecto, ¿quién lo autorizó?

"84. Explicar los factores y mecanismos mediante los cuales considera que las importaciones en condiciones de discriminación de precios afectan a los proyectos de inversión de su empresa. Apoye su argumentación comparando el proyecto en un escenario con discriminación de precios versus un escenario sin discriminación de precios.

#### **"SECCIÓN IV. OTRA INFORMACIÓN.**

"85. Proporcionar cualquier otra información que considere necesario que la Secretaría tome en cuenta para la correcta evaluación de su solicitud, así como sus fuentes; además, indicar cuál es la relación de esta información con la investigación.

"21 Para mayor información véase: Arts. 3, pie de página 9, del AAD y 39 de la LCE."<sup>180</sup>

<sup>180</sup> Dirección internet: <http://www.upci.gob.mx/folletos>.

La nota de pie de pagina 21, de la transcripción anterior, es desconcertante pues ni el artículo 3° del Acuerdo Antidumping, ni el 39 de la Ley de Comercio Exterior, mencionan algo al respecto de la información que necesitan proporcionar los solicitantes de investigación de dumping, para la determinación de daño bajo el supuesto de obstáculo al establecimiento de una rama de la producción nacional.

Por lo tanto, se debe declarar que dichos artículos no son el fundamento legal para requerir la información necesaria para el estudio del daño dentro del multicitado supuesto, ya que aunque los mencionados artículos detallan los supuestos contenidos dentro del término daño, no estipulan la información que requiere la Secretaría para determinar la hipótesis en estudio, consecuentemente no existe fundamento legal que sustente lo antes transcrito.

Para responder la segunda y tercera pregunta es conveniente analizar un caso práctico en el que se determine el daño por obstáculo al establecimiento de una nueva industria:<sup>181</sup>

El 5 de octubre de 1993, la empresa Tubos de Acero de México, S.A., a través de su representante, solicitó formalmente ante la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la aplicación del régimen de cuotas compensatorias y el inicio de la investigación antidumping, sobre las importaciones de tubería comercial de acero sin costura originarias de los Estados Unidos de América.

La solicitante afirmó, que en el periodo de enero de 1992 a marzo de 1993 las importaciones del producto investigado provenientes de los Estados Unidos de América se efectuaron en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de dumping, conforme a lo previsto en los artículos 28 y 30 de la Ley de Comercio Exterior, y 1° del Acuerdo Antidumping.

---

<sup>181</sup> Dirección internet: [http://www.upci.gob.mx/resoluciones\\_publicadas](http://www.upci.gob.mx/resoluciones_publicadas).

Tubos de Acero de México, S.A., es una empresa constituida conforme a las leyes mexicanas. cuyo objeto social es entre otros, la fabricación de tubería comercial de acero sin costura, de la que, según manifestó, representa el cien por ciento de la producción nacional.

De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, los productos investigados se definen como tubos estirados o laminados en frío, de acero, sin alear o al carbón, sin recubrimiento u otros trabajos de superficie; en particular los productos corresponden a las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.03, 7304.31.08 y 7304.31.99.

Una vez cubiertos los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y el Acuerdo Antidumping, el 10 de febrero de 1994 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la resolución mediante la cual se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping, sobre las importaciones de tubería comercial de acero sin costura, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Con base en la información y pruebas aportadas por la solicitante, la Autoridad fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de julio al 31 de diciembre de 1992.

Comparecieron a la investigación las empresas Bufete Industrial Construcciones, S.A. de C.V., Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V. y Tubos de Acero de México, S.A. de C.V.

Como resultado del análisis de la información y pruebas aportadas por las empresas comparecientes y de las indagatorias practicadas por la Autoridad, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1994 la resolución preliminar, misma que de conformidad con el numeral 42 del Reglamento, fue

oportunamente notificada a las partes interesadas, así como al gobierno de los Estados Unidos de América, para que presentaran la información adicional, medios de prueba y las defensas que a su derecho conviniese. Mediante la publicación de esta resolución, la autoridad administrativa determinó continuar la investigación administrativa sin imponer cuota compensatoria, respecto de las importaciones de tubería comercial de acero sin costura, originarias de los Estados Unidos de América, clasificadas en las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.03, 7304.31.08 y 7304.31.99 del mismo ordenamiento tarifario.

El 11 de octubre de 1995, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la resolución final, en la que después de un análisis al valor normal y precio de exportación, la Autoridad administrativa concluyó que las importaciones de tubos de acero sin costura, originarias de los Estados Unidos de América y clasificadas en las fracciones arancelarias 7304.31.08, 7304.31.01 y 7304.31.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, realizadas durante el periodo julio a diciembre de 1992, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de ochenta y dos punto cuarenta y uno por ciento.

Para el estudio de la determinación de daño en la resolución final, la Autoridad administrativa dividió el análisis en los siguientes rubros:

#### I.- Usos del producto:

La tubería estirada en frío tanto nacional como importada se utiliza para la conducción de fluidos, tales como agua y otras aplicaciones no petroleras; para intercambiadores de calor, calderas, tubos de sondeo y usos mecánicos automotrices como la transmisión, estructura de la suspensión y amortiguadores y estructura de seguridad. La tubería estirada en frío es uno de los productos siderúrgicos de mayor valor agregado, tiene aplicaciones para usos más exigentes y se manufactura bajo normas más estrictas y con diámetros más pequeños que la tubería laminada en caliente.

## II.- Similitud del producto:

En la resolución preliminar, la Autoridad consideró que, con excepción de las barras huecas para maquinas y los tubos estirados en frío con diámetros exteriores menores a 5 mm., mayores a 101.6 mm., espesores menores a 1 mm. o mayores a 5.6 mm., los productos que ingresan por las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.03, 7304.31.08 y 7304.31.99 eran similares a los de fabricación nacional. En esta etapa del procedimiento, la Autoridad consideró los argumentos y pruebas presentados por las partes interesadas relativos a la similitud de los productos investigados.

## III.- Importador:

Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V., importador acreditado, manifestó que los productos que ingresan por las cuatro fracciones arancelarias investigadas no fueron fabricados durante el periodo investigado, por lo tanto la Autoridad investigadora debería concluir la presente investigación. Además, durante la audiencia pública, este importador señaló que los productos ingresados por la fracción 7304.31.03 tienen características dimensionales que corresponden a barras huecas, las cuales no se fabrican nacionalmente.

## IV.- Productor nacional:

La empresa solicitante argumentó que ha fabricado y está en posibilidades de fabricar tubería estirada en frío sin alear idéntica o similar a la que ingresa por las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99; sin embargo, reconoció que los productos importados ingresados por la fracción arancelaria 7304.31.03 corresponden, según la descripción arancelaria, a barras huecas que no puede fabricar o, en su defecto, a tubería con dimensiones mayores a las fabricadas por Tubos de Acero de México, S.A. La empresa señaló que dejó de fabricar los productos similares a los



importados por las fracciones 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99 por las importaciones en condiciones de discriminación de precios. Tubos de Acero de México, S.A., presentó catálogos de sus productos y facturas de venta que amparan la posibilidad de fabricación de los productos.

#### V.- Productos similares:

A partir de la evaluación de todos los argumentos y pruebas presentados por las partes interesadas y de las indagatorias realizadas por la propia Autoridad investigadora, que la tubería estirada en frío sin alear se clasifica en las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99 es similar a la tubería que Tubos de Acero de México, S.A., puede fabricar en cuanto a características y composición, normas y usos, lo cual les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, conforme a lo dispuesto en el artículo 37 fracción II del Reglamento. Para tal efecto, y aun cuando la línea de producción de Tubos de Acero de México, S.A., estuvo cerrada durante el periodo investigado, la Autoridad administrativa consideró las posibilidades de fabricación de la solicitante que se detallan en los catálogos y las facturas presentadas ante esta Autoridad administrativa, de los cuales se observa que esta empresa puede fabricar y comercializar productos idénticos o similares a los investigados.

#### VI.- Productos no similares:

De acuerdo con los rangos dimensionales permisibles para el ingreso de los productos a través de las fracciones arancelarias investigadas y a partir de las limitaciones de producción de Tubos de Acero de México, S.A., que se registran en sus catálogos y facturas, la Secretaría concluyó que los productos de importación clasificados por la fracción arancelaria 7304.31.03, ya sean tubos o barras huecas, no pueden ser fabricados por el productor nacional.

## VII.- Mercado internacional:

De acuerdo con información presentada por Tubos de Acero de México, S.A. y Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V., el mercado estadounidense de tubería, particularmente el área correspondiente a Houston, es uno de los más importantes y donde se encuentran localizados los principales distribuidores de tubería a nivel mundial que mantienen altos niveles de inventarios tanto de producto estadounidense como de otros países.

De acuerdo con la empresa solicitante, las prácticas de discriminación de precios se deben a la prolongada reducción de la demanda estadounidense de tubería de acero sin costura en los últimos 12 años, misma que alcanzó su nivel más bajo durante 1992, lo que provocó un incremento en las exportaciones y una disminución generalizada en los precios de las mismas, una reducción en la capacidad utilizada y un aumento en los inventarios controlados por las empresas distribuidoras. En tales circunstancias, los distribuidores estadounidenses se ven forzados a vender sus inventarios a precios menores a los de compra, tomando en cuenta los costos financieros, el flujo de fondos y la disminución en el valor de reposición de los productos.

## VIII.- Mercado nacional:

A.- Producción nacional: La empresa solicitante, Tubos de Acero de México, S.A., representa el cien por ciento de la producción nacional del producto objeto de investigación. La Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) y la empresa solicitante afirmaron que Tubos de Acero de México, S.A., es el único productor nacional integrado que parte desde el mineral de hierro y/o chatarra hasta llegar al producto final.

La empresa solicitante y la CANACERO afirmaron que existen algunas empresas procesadoras o estiradoras de tubería en frío que aun cuando parten del tubo

semi-elaborado o esbozo. tienen la maquinaria para terminarla, trefilarla o estirarla en frío, sin que ello signifique que puedan considerarse fabricantes del producto investigado; CANACERO explicó que bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte la transformación del esbozo a producto estirado en frío no se considera una transformación sustancial en términos de valor agregado.

Con el fin de evaluar la representatividad de la empresa solicitante, la Secretaría requirió información a Precitubo, S.A. de C.V. y Productos Especializados de Acero, S.A. de C.V., empresas no integradas que fueron señaladas como productoras por Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V.; sin embargo, la primera de ellas no compareció como productor nacional y sólo manifestó que no realizó importaciones de tubería sin costura de Estados Unidos de América y, la segunda, no compareció durante el curso del procedimiento. Además de lo anterior, teniendo a la vista Directorio de Socios presentado por la CANACERO, la autoridad administrativa observó que la capacidad anual de producción de las dos empresas no integradas señaladas representó el 0.8 por ciento de la capacidad de producción de la empresa solicitante. Por estas razones, y de conformidad en párrafo tercero del numeral 63 del Reglamento, la Secretaría consideró representativa de la situación de la producción nacional de tubería estirada en frío la información aportada por la empresa solicitante.

B.- Consumidores nacionales: De acuerdo con información presentada por la empresa solicitante, la demanda de la tubería estirada en frío sin alear se encuentra integrada principalmente por cuatro segmentos de mercado: intercambiadores de calor, calderas, tubería para conducción y aplicaciones mecánicas automotrices. De acuerdo con esta información y la presentada por el importador Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V., los consumidores de tubería para intercambiadores de calor pertenecen a las industrias de refinación petrolera, petroquímica y de proceso en general; para calderas, a las industrias de generación de vapor como centrales térmicas o en ingenios azucareros; para la conducción de líquidos, a industrias que requieren tuberías con diámetros menores a los que se ofrecen como tubería terminada en caliente, y para

aplicaciones mecánicas automotrices, a la industria automotriz. En general, la demanda del producto investigado proviene tanto de la fabricación de nuevas instalaciones, dentro de los cuatro segmentos ya señalados, como del mantenimiento de las existentes.

C.- Canales de distribución: De acuerdo con información presentada por las partes interesadas, las características particulares del producto investigado exigen una alta especialización y conocimiento del mercado de tubería estirada en frío. De acuerdo con la empresa solicitante, Tubos de Acero de México, S.A., trabaja normalmente bajo pedido y la comercialización del producto nacional se realiza principalmente a través de empresas distribuidoras quienes levantan los pedidos de los consumidores finales y, en menor medida, a través de venta directa a empresas constructoras o a los usuarios directos del producto investigado.

Asimismo, la empresa solicitante afirmó que la mayor parte de las exportaciones estadounidenses las realizaron, centros de distribución que cuentan con altos niveles de inventarios y que buscan mercados de exportación para sus productos. De acuerdo con esta empresa, los tubos sin costura estirados en frío importados se comercializan a través de los mismos canales de distribución empleados por el productor nacional.

#### IX.- Daño y causalidad:

De conformidad con los artículos 3 del Acuerdo y 39 de la Ley, la Autoridad analizó si las importaciones investigadas causaron daño, amenazaron con causarlo o provocaron un retraso sensible en la creación de la producción nacional de tubería estirada en frío sin alear al obstaculizar el reinicio de operaciones de esta línea de producción.

Para tal efecto, se realizó un examen del volumen de las importaciones investigadas y sus efectos sobre los precios y la producción nacionales, analizando todos los factores e índices económicos en los artículos 41 y 42 de la Ley y 63, 64, 65,

68 y 69 del Reglamento en el contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas de la industria de tubería estirada en frío sin alear.<sup>182</sup>

Por tal motivo, fueron considerados en este examen los argumentos presentados por las partes interesadas incluyendo los relativos al cierre en la línea de producción de Tubos de Acero de México, S.A., desde mayo de 1992.

Asimismo, la Secretaría requirió y verificó la información de la empresa solicitante relativa a sus indicadores económicos correspondientes a los productos similares a los de importación clasificados exclusivamente en las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99 de la tarifa invocada.

X.- Importaciones objeto de discriminación de precios:

La Secretaría consideró las pruebas aportadas por las partes y la información que ella misma obtuvo a través del Sistema de Información Comercial de México, el listado de pedimentos por la empresa importadora y la información proporcionada por la Administración General de Aduanas, a partir de la cual se detectó el origen, procedencia y las empresas importadoras de las mercancías investigadas.

A partir de la información anteriormente señalada, la Autoridad administrativa concluyó que la empresa solicitante no realizó importaciones de los productos investigados desde 1990.

La Autoridad administrativa analizó si las importaciones investigadas registraron un aumento considerable en términos absolutos o en relación con el consumo nacional aparente o la producción nacional. De acuerdo con la información del Sistema de Información Comercial de México, las importaciones definitivas de tubería estirada en frío originarias de los Estados Unidos de América y clasificada en las fracciones

---

<sup>182</sup> El subrayado es del suscrito.

arancelarias 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, mostraron incrementos significativos desde 1990 hasta el periodo investigado, julio a diciembre de 1992; de 1990 a 1991 estas importaciones se incrementaron tres por ciento, y, entre 1991 y 1992 el incremento fue de treinta y siete por ciento: la tasa de crecimiento acumulada entre 1990 y 1992 fue de cuarenta y dos por ciento.

Al comparar el crecimiento de los segundos semestres de 1990 a 1991, se observó que las importaciones investigadas se incrementaron quince por ciento de uno a otro año, y en dieciocho por ciento de 1991 al periodo investigado, julio a diciembre de 1992. El nivel absoluto máximo semestral de las importaciones investigadas se registró durante el primer semestre de 1992 cuando se incrementaron sesenta por ciento respecto al mismo semestre de 1991, y cuando la planta de estirado en frío nacional ya se encontraba cerrada.

Desde 1990, Estados Unidos de América fue el principal proveedor extranjero de tubería estirada en frío sin alear del mercado mexicano, durante 1991 su participación en el total importado fue de cuarenta y ocho por ciento y, en 1992 ésta se incrementó al cincuenta y ocho por ciento. La participación semestral de los Estados Unidos de América en las importaciones totales fue de cincuenta por ciento en el segundo semestre de 1991 y de cincuenta y ocho por ciento en el periodo julio a diciembre de 1992.

Con base en información de la empresa solicitante y en la información del Sistema de Información Comercial de México, se observó que el consumo nacional aparente de la tubería estirada en frío sin alear fue cubierto básicamente con importaciones. La participación de las importaciones totales en el consumo nacional aparente fue sesenta y siete por ciento en 1991 y noventa por ciento en 1992.

Por su parte, la participación de los productos originarios de los Estados Unidos de América en el consumo nacional aparente fue de treinta y dos por ciento en 1991 y

de cincuenta y dos por ciento durante 1992, lo que significó un incremento de veinte puntos porcentuales entre 1991 y 1992.

Las cifras semestrales mostraron también un incremento importante de las importaciones investigadas en el mercado nacional; de esta forma, del segundo semestre de 1991 al mismo semestre de 1992 la participación de las importaciones investigadas en el consumo nacional aparente registró un crecimiento de veintisiete puntos porcentuales. De acuerdo con los datos trimestrales, la mayor participación de los productos estadounidenses en el mercado nacional se registró durante el primer trimestre de 1992, precisamente antes del cierre de la línea de estirado en frío nacional, y cuando llegaron a representar dieciocho puntos porcentuales más que el promedio de su participación entre 1990 y 1991.

A partir de los elementos antes descritos, la Secretaría concluyó que durante el periodo investigado de julio a diciembre de 1992, las importaciones de tubería estirada en frío sin alear en condiciones de discriminación de precios originarias de los Estados Unidos de América registraron incrementos significativos tanto en términos absolutos como en relación con el consumo nacional aparente.

La Secretaría analizó si las importaciones investigadas concurren a los mismos mercados o atendieron a los consumidores reales o potenciales que el productor nacional generalmente abastece, y si ambos productos utilizan los mismos canales de distribución. De acuerdo con lo antes mencionado, la demanda de tubería estirada en frío sin alear se divide en cuatro segmentos de mercado: tubería para conducción, intercambiadores de calor, calderas y mecánico automotriz.

Sobre la base del listado de pedimentos por empresa importadora, el listado de los principales clientes de la empresa solicitante y facturas de venta de Tubos de Acero de México, S.A., la Autoridad investigadora constató que tanto el producto nacional como el importado se dirigen a dichos mercados, integrados básicamente por las

industrias de refinación petrolera, petroquímica y de proceso en general; generación de energía. industrias que requieren tuberías con diámetros menores a los que se ofrecen como tubería terminada en caliente y a la industria automotriz.

Asimismo, de la información anterior se desprende que los principales clientes del productor nacional adquirieron directamente importaciones originarias de los Estados Unidos de América durante 1992. Además, se observó que, en general, las importaciones se realizaron a través de empresas comercializadoras, distribuidoras o por los usuarios finales, tal como realiza sus ventas el productor nacional.

#### XI.- Efectos sobre los precios:

Con el objeto de examinar los efectos de las importaciones investigadas sobre los precios del producto nacional similar, la Autoridad investigadora evaluó si las importaciones en condiciones de discriminación de precios se realizaron a precios considerablemente inferiores a los precios de los productos nacionales, o bien si de otro modo el efecto de tales importaciones fue abatir los precios del producto nacional o impedir en medida considerable el aumento que en otro caso se hubiera producido.

La empresa solicitante argumentó que uno de los efectos de las importaciones procedentes de Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios fue la continua depresión en los precios de venta en el mercado interno de tubería estirada en frío, hasta llevarlos a precios incluso por debajo del costo total de producción sin incluir depreciación. al cual define como costo producto o costo mínimo o de piso abajo del cual no se puede mantener la planta en operación, puesto que cada unidad producida implicaría una pérdida directa para la empresa. Tubos de Acero de México, S.A., manifestó que este hecho, a su vez, fue lo que obligó a la empresa a cerrar la planta de estirado en frío durante los primeros meses de 1992.



La empresa solicitante también manifestó que el volumen de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación y los precios a los que ingresaron dichos productos al mercado nacional impidieron la reapertura de la línea de estirado en frío en el periodo investigado, julio a diciembre de 1992, toda vez que dichos precios ingresaron a niveles significativamente menores a los propios costos de fabricación estimados del producto investigado.

La Secretaría calculó los precios promedio ponderados de las importaciones investigadas a partir de las cifras de valor y volumen importado reportadas en el Sistema de Información Comercial de México, con base en dichos precios se analizó el comportamiento del precio de las importaciones de tubería estirada en frío sin alear correspondientes a las fracciones arancelarias 7304.30.01, 7304.30.08 y 7304.30.99.

Los precios de las importaciones mencionadas disminuyeron considerablemente desde 1990, de tal forma que en 1991 registraron una disminución de doce por ciento y en 1992 de veintisiete por ciento. Por el contrario, los precios de las importaciones procedentes de países distintos al investigado se incrementaron cero punto cuatro por ciento en 1991 y 19 por ciento durante 1992.

Asimismo, a partir del tercer trimestre de 1991 los precios de las importaciones investigadas mostraron una clara tendencia a la baja hasta llegar a su nivel mínimo durante el segundo trimestre de 1992. A partir del tercer trimestre de ese año, es decir, una vez que se encontró cerrada la línea de estirado en frío de Tubos de Acero de México, S.A., estos precios mostraron un incremento, pero aun así, el precio promedio semestral durante el periodo investigado fue veinticuatro por ciento menor al observado en el mismo periodo del año anterior y treinta y uno por ciento menor al registrado en el segundo semestre de 1990.

Entre 1990 y 1991, los precios promedio de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América fueron considerablemente menores a los precios de venta

de productos similares en el mercado nacional. En 1990 se ubicaron veintitrés por ciento por debajo de los precios promedio de Tubos de Acero de México, S.A. Para 1991, este porcentaje fue de diecinueve por ciento y, para los primeros meses de 1992 fueron veintidós por ciento mayores a los precios de Tubos de Acero de México, S.A.; sin embargo, de acuerdo con información de la empresa solicitante, en el año de 1992 los precios nacionales reflejan ya los efectos negativos de las importaciones investigadas debido a que dichas importaciones ingresaron al mercado nacional a precios tales que no alcanzaron a cubrir el costo de producción de Tubos de Acero de México, S.A., en ese año.

Por su parte, a diferencia de los precios de los productos investigados, los precios de las importaciones procedentes de países distintos a los Estados Unidos de América aumentaron quince por ciento en el segundo semestre de 1991 y diecinueve por ciento en el periodo investigado. Este hecho, aunado a la disminución en los precios de las importaciones investigadas se reflejó también en diferenciales importantes entre los precios de las importaciones en condiciones de discriminación respecto a los del resto de los competidores externos en el mercado nacional, de tal forma que los precios de las importaciones investigadas fueron treinta y tres y cincuenta y cinco por ciento menores a los de otras procedencias durante los segundos semestres de 1991 y 1992, respectivamente.

Tubos de Acero de México, S.A., argumentó que al igual que los precios de las importaciones investigadas sus precios disminuyeron considerablemente. De acuerdo con información presentada por esta empresa, la Secretaría observó que los precios de venta al mercado interno de la tubería estirada en frío de Tubos de Acero de México, S.A., registraron una tendencia a disminuir. En 1991 disminuyeron dieciséis por ciento y en 1992 en cincuenta y dos por ciento. La disminución se observó en cada uno de los productos de esta empresa.

Asimismo, a partir de la información del Sistema de Información Comercial de México y la estructura de costos proporcionada por la empresa solicitante, se observó que en 1991 y durante el periodo investigado los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios se ubicaron también por debajo de los costos totales de producción de la empresa solicitante antes de su cierre y de los costos estimados por Tubos de Acero de México. S.A.. en caso de reanudar la fabricación de tubería estirada en frío sin alear.

A partir de los elementos puntualizados con anterioridad, la Autoridad concluyó que durante el periodo de investigación se observó una significativa relación entre la disminución en los precios en condiciones de discriminación y el crecimiento en el volumen de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América. Asimismo, la Autoridad concluyó que las importaciones de tubería estirada en frío registraron una tasa de crecimiento sustancial en el periodo investigado, sus precios de venta en el mercado nacional mostraron una tendencia a la baja desde el tercer trimestre de 1991 y fueron considerablemente inferiores a los precios y costos reales, estimados de la empresa solicitante, y a los precios de las importaciones procedentes de otros países desde 1990 hasta el periodo investigado.

Los hechos mencionados, aunados a la alta participación en el mercado nacional de las importaciones investigadas en las condiciones en que se realizaron dichas importaciones, permiten concluir que el precio fue el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

## XII.- Efectos sobre la producción nacional:

Con base en la información aportada por la empresa solicitante, y en la información obtenida por la citada Secretaría, fueron examinados los efectos de las importaciones en condiciones de discriminación de precios originarias de los Estados Unidos de América sobre la producción nacional.

El mercado nacional de tubería estirada en frío sin alear, medido a través del consumo nacional aparente, registró un crecimiento en 1991 y una disminución para 1992; de esta forma, en el segundo semestre de 1991 este indicador se incrementó cuarenta y ocho por ciento y en el periodo investigado de julio a diciembre de 1992, disminuyó treinta y siete por ciento con relación al mismo semestre del año anterior.

De acuerdo con la información semestral, la producción de Tubos de Acero de México, S.A., registró una tasa de crecimiento de ciento seis por ciento en el segundo semestre de 1991 y una disminución de cien por ciento durante el periodo investigado, puesto que se encontraba cerrada la línea de fabricación de tubería estirada en frío de Tubos de Acero de México, S.A. Por trimestre, la producción nacional disminuyó desde el cuarto trimestre de 1991 hasta mediados del segundo trimestre de 1992, que es el punto donde Tubos de Acero de México, S.A., cerró la planta de producción de trefila.

No obstante, el crecimiento de la producción y ventas nacionales registrados durante 1991, los ingresos obtenidos por las ventas de tubería estirada en frío nacional durante el segundo semestre de 1991 fueron catorce por ciento menores a los ingresos obtenidos durante el mismo semestre de 1990 por la drástica caída en los precios promedio de productos nacionales.

Con el cierre de la línea de estirado en frío a partir de los primeros meses de 1992, la participación de la producción nacional en el consumo nacional aparente pasó de representar el veintinueve y treinta y tres por ciento en 1990 y 1991, respectivamente, al diez por ciento durante 1992. Asimismo, el cierre de esta línea de producción implicó una disminución en la producción, ventas, ingresos, utilización de la capacidad instalada y el empleo de la industria nacional de tubería estirada en frío sin alear durante 1992.

Al respecto, la empresa importadora Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V., argumentó que Tubos de Acero de México, S.A., cerró su departamento de trefila por tener un alto costo de producción debido a la obsolescencia de su equipo productivo; sin embargo, ni esta empresa, otros importadores ni los exportadores, presentaron elementos que permitieran evaluar la situación de la producción nacional en estos términos.

Con referencia a lo aludido, la solicitante presentó nuevas pruebas y argumentaciones para desvirtuar las consideraciones antes señaladas.

Tubos de Acero de México, S.A., argumentó que el cierre de la línea de producción de tubería estirada en frío se debió a las condiciones del mercado originadas por las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios y no a los planes de reestructuración de la empresa solicitante.

Para sustentar lo anterior, mencionó el crecimiento de las importaciones investigadas con altos márgenes de discriminación de precios, lo cual les permitió ingresar al mercado nacional a precios considerablemente bajos; además, esta empresa señaló que en los propios informes financieros de Tubos de Acero de México, S.A., se podía observar que el proceso de reestructuración de la misma, concluyó en julio de 1992: sin embargo, a diferencia de otras líneas de producción, la línea de estirado en frío continuó cerrada.

La empresa solicitante explicó que el cierre de la planta de estirado en frío se realizó cuando fue insostenible continuar la producción con los bajos precios de las importaciones investigadas en el mercado nacional, una vez que el precio de venta nacional fue menor incluso que el costo de producción antes de depreciar, o del costo producto (costo mínimo de fabricación). Con el objeto de evaluar el argumento de la

empresa solicitante, la Secretaría analizó las pruebas aportadas por esta empresa, y llegó a las siguientes conclusiones:

A.- De la evaluación del análisis del punto de equilibrio contable entre los ingresos totales que obtuvo Tubos de Acero de México, S.A., en la línea de estirado en frío y el costo total de producción de la misma, es decir, el punto donde el ingreso total es igual a los costos totales de fabricación, se observó que durante 1990 y 1991, los resultados operativos obtenidos de la producción de tubería estirada en frío sin alear situaron al productor nacional muy cerca y por arriba del punto de equilibrio, respectivamente: sin embargo, para 1992 la empresa enfrentó una disminución de cincuenta y dos por ciento en su precio interno y de setenta y cuatro por ciento en el nivel de producción respecto al año anterior, en consecuencia, fue prácticamente imposible que la empresa solicitante alcanzara el punto de equilibrio con un precio y nivel de producción tan bajos.

B.- Durante 1990 y 1991, los precios de la empresa solicitante se ubicaron por arriba del costo producto; sin embargo, durante los primeros meses de 1992, esta tendencia se revirtió, y la empresa solicitante realizó sus ventas a precio por debajo del costo producto, lo cual implicó que los niveles de rentabilidad de la línea fueran poco atractivos para seguir produciendo. A partir de los resultados antes expuestos, la Autoridad administrativa consideró razonables los argumentos de la solicitante en el sentido de que sus precios disminuyeron a causa de los bajos precios de las importaciones investigadas, provocando el cierre de la línea de producción de tubería estirada en frío.

La empresa solicitante mencionó que desde antes del cierre de la línea de producción de trefilado, Tubos de Acero de México, S.A., había alcanzado niveles de productividad importantes y que contemplaba aumentarlos aún más con la reapertura de la línea. Con el objeto de evaluar los argumentos, tanto de la empresa solicitante como de los importadores comparecientes, relativos a la productividad de Tubos de Acero de

México, S.A., la Autoridad administrativa analizó la estructura de costos, los índices denominados carga al mil, y los índices de toneladas producidas por personal empleado, correspondientes a la línea de producción de tubería estirada en frío sin alear de la empresa solicitante, y llegó a las siguientes conclusiones:

A.- Respecto al costo unitario total de producción de tubería estirada en frío se observó una disminución de dieciocho por ciento durante 1991 y de cuatro por ciento durante los primeros cuatro meses de 1992 derivada, principalmente, de la disminución en el costo de materias primas, el cual representó en promedio cincuenta y cinco por ciento en la estructura del costo total en el periodo señalado e influyó considerablemente en los resultados obtenidos;

B.- Respecto al costo unitario de mano de obra, la empresa solicitante manifestó que los resultados obtenidos en la tubería estirada en frío no eran comparables con los de tubería laminada en caliente. La Autoridad consideró válido este argumento, toda vez que la tubería estirada en frío incluye la transformación del esbozo o producto semi-terminado, por lo tanto comparó el costo unitario de este producto a través del tiempo; los resultados indicaron que este concepto disminuyó considerablemente desde 1990 hasta los primeros meses de 1992.

C.- El índice de materia prima a producto terminado denominado carga al mil disminuyó quince por ciento entre 1990 a 1991, y nueve por ciento de 1991 al primer cuatrimestre de 1992;

D.- Los índices de horas hombre por tonelada producida, así como el número de toneladas por personal empleado para la producción de tubería estirada en frío disminuyeron considerablemente en 1991, y en el periodo de enero a abril de 1992. Estos elementos permitieron determinar que hasta el cierre de la línea de producción de tubería estirada en frío los niveles de productividad de tubería estirada en frío sin alear alcanzados por la empresa solicitante se incrementaron significativamente.

En relación con los argumentos relativos a las cantidades mínimas de venta de la tubería estirada en frío, la empresa solicitante manifestó que eran infundados los argumentos relativos a que Tubos de Acero de México, S.A., no tenía posibilidad de surtir pedidos en cantidades menores a cincuenta toneladas de un mismo producto, puesto que, a diferencia de la venta y producción de tubería laminada en caliente en donde se demandan lotes mayores y, por motivos técnicos, se sufre una pérdida considerable de material en el proceso de producción, en el caso de la tubería estirada en frío, las cantidades solicitadas y las cantidades producidas son considerablemente menores pues la pérdida por motivo de diámetro es mucho menor.

A partir del listado de facturas de venta de Tubos de Acero de México, S.A., de tubería estirada en frío sin alear, la Autoridad constató que una parte importante de las ventas nacionales de tubería estirada en frío sin alear, mismas que representaron el cuarenta y ocho por ciento de las ventas totales durante 1991, se realizaron en cantidades menores a cincuenta toneladas en productos diferentes. lo cual permite concluir que Tubos de Acero de México, S.A., puede ofrecer lotes en dichas cantidades.

De acuerdo con la información del Sistema de Información Comercial de México y la información aportada por la empresa solicitante, el consumo nacional aparente disminuyó quince por ciento durante 1992. A partir de los elementos aportados por las partes interesadas, la Secretaría consideró que esta disminución se explicó en gran medida por la reducción de las compras de Petróleos Mexicanos.

Al respecto, los importadores Tubos y Barras Huecas, S.A. de C.V., y Bufete Industrial Construcciones, S.A. de C.V., manifestaron que de los informes anuales de Tubos de Acero de México, S.A., se observa que el problema de esta empresa durante 1992 fue ocasionado por el factor mencionado, así como por la caída en las exportaciones de la empresa solicitante.



Por su parte, Tubos de Acero de México, S.A., comentó que la tubería estirada en frío se destina principalmente al mantenimiento de instalaciones de refinación y petroquímica, actividades que se han mantenido en un nivel similar en los últimos años, y no a las actividades petroleras; además, que las exportaciones a las que se refieren los importadores corresponderían a productos que no están sujetos a investigación; para demostrar lo anterior, Tubos de Acero de México, S.A., presentó estadísticas de sus exportaciones donde se observa que desde 1990 Tubos de Acero de México, S.A., no realizó exportaciones de tubería estirada en frío sin alear.

A partir de los argumentos y pruebas mencionados, y del listado de pedidos de la Unidad de Suministro de Petróleos Mexicanos presentado ante esta Secretaría, se concluyó que tanto la disminución en las adquisiciones por parte de esta empresa como la disminución en las exportaciones de Tubos de Acero de México, S.A., a las que se refieren los importadores anteriores, corresponden a productos relacionados con actividades petroleras (perforación y extracción) que no son objeto de la presente investigación; en estas circunstancias ni los resultados en la actividad exportadora de la producción nacional ni la reducción en las compras de Petróleos Mexicanos fueron factores explicativos del deterioro en los indicadores de la producción nacional de tubería estirada en frío sin alear.

Por otra parte, cabe destacar que el crecimiento de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios, al tiempo en que disminuyó el consumo nacional aparente, agravó la situación y los efectos sobre la producción nacional.

La Autoridad administrativa explicó que existían razones para considerar que los bajos precios en condiciones de discriminación pudieran estar obstaculizando la reapertura y producción de la línea de estirado en frío.

Para demostrar lo anterior, Tubos de Acero de México, S.A., presentó diversos indicadores económicos y financieros que permitieron evaluar la posibilidad de la reapertura de la línea de estirado en frío en el periodo investigado.

Tubos de Acero de México, S.A., manifestó que el cierre de la línea de producción de estirado en frío implicó gastos que afectaron la rentabilidad de la empresa y que, por el contrario, la reapertura de la línea representa sólo una parte de sus gastos normales de operación o mantenimiento, y no un proyecto de inversión específico que implique una erogación sustancial para la empresa, puesto que las instalaciones se encuentran listas para su reactivación y cuentan con el equipo y tecnología necesaria, además del reconocimiento y la aceptación de sus productos.<sup>183</sup>

Durante la visita de verificación in situ, la Secretaría pudo constatar que las instalaciones se encuentran, en general, en buenas condiciones debido al mantenimiento realizado. Asimismo, constató que los gastos relacionados con la reapertura de la línea de producción no constituirían una carga excesiva para la empresa, puesto que representan una cantidad mínima respecto a los ingresos de la empresa solicitante. Tubos de Acero de México, S.A., proporcionó diversos documentos internos en donde se pone de manifiesto la intención de reabrir la planta de estirado en frío, así como un documento presentado ante la Junta del Comité de Dirección de la empresa donde se explica que el proyecto de la planta depende de la existencia o no, de prácticas de discriminación de precios en el mercado nacional.

La solicitante presentó un análisis económico y financiero relacionado con el proyecto de factibilidad de la reapertura de la línea de tubos de acero estirado en frío, incluyendo las proyecciones de ventas, costos y precios, así como los flujos de caja, tasas de interés y de rendimiento, y el monto de las inversiones relacionadas con el proyecto, entre otros indicadores. En este proyecto se plantean dos escenarios: uno que establece el comportamiento del proyecto bajo condiciones de competencia leal y el

---

<sup>183</sup> El subrayado es nuestro.

otro en el que se establecen condiciones de competencia bajo prácticas de discriminación de precios en el mercado nacional. En el primero de los escenarios se contempla un valor presente neto positivo y, por lo tanto, se considera viable de realizarse; en el segundo de los escenarios, se tiene como resultado un valor presente neto negativo que haría difícil la recuperación de la inversión y, de llevarse a cabo el proyecto, pondría en riesgo la viabilidad del mismo.

Con el objeto de evaluar la viabilidad del proyecto de inversión, la Secretaría analizó las premisas y los supuestos en los que se basó el proyecto, la consistencia del proyecto, y los resultados del mismo, conforme se explica en los siguientes párrafos.<sup>184</sup>

Las premisas en las cuales se basó el proyecto (tasas de interés y rendimiento, plazos de crédito otorgados por venta, depreciación y valor residual) son las observadas durante el periodo investigado; por ejemplo, la tasa de rendimiento a la que se sujetó el proyecto se comparó contra la reportada por el Banco de México (CETES a 28 días) vigente de julio a diciembre de 1992, que es el lapso en el cual la empresa se basó para realizar las proyecciones reportadas; de igual forma, en relación con los periodos de pago, tanto de venta como de compra, éstos fueron los correspondientes a los periodos promedio de la industria de tubería estirada en frío durante 1990 y 1991.

Al aplicar la fórmula de valor presente neto a los flujos de efectivo presentados con el proyecto de reapertura, la Autoridad administrativa consideró que dichos flujos permiten a la empresa recuperar la inversión realizada y generar un valor presente neto significativamente positivo durante la vida estimada del proyecto. Con la finalidad de corroborar la rentabilidad del proyecto, la Secretaría consideró, además, una tasa de descuento mayor en quince puntos porcentuales a la estipulada por Tubos de Acero de México, S.A., con el objetivo de imponerle un mayor grado de exigencia en la recuperación del capital invertido y observar si existía un valor presente neto positivo a los flujos de efectivo presentados. El resultado del supuesto anterior, permitió concluir

---

<sup>184</sup> El subrayado es del suscrito.

la factibilidad del proyecto de inversión presentado por Tubos de Acero de México, S.A., en virtud de que a un mayor grado de exigencia, resultó un valor presente neto positivo.

El proyecto de inversión considera un incremento en los niveles de productividad por personal empleado y a través de la disminución en los costos, como efecto de las inversiones en equipo y maquinaria, y el nivel de producción esperada. La Autoridad administrativa consideró razonables estos indicadores, puesto que son consistentes con la tendencia que se venía observando hasta antes del cierre de la planta de estirado en frío; respecto al nivel de producción esperado, la empresa solicitante presentó información relativa a los niveles de producción de tubería estirada en frío sin alcar obtenidos desde 1980 hasta el periodo investigado, de la cual se observa que Tubos de Acero de México, S.A., ha alcanzado niveles de fabricación considerablemente mayores a los estimados; lo anterior sin considerar los subsecuentes efectos sobre los volúmenes de las importaciones en caso de no realizarse en condiciones de discriminación de precios. Finalmente, el tamaño total del mercado estimado por Tubos de Acero de México, S.A., es similar al promedio observado durante el periodo 1990 a 1993.

En cuanto al punto de equilibrio contable en el proyecto de inversión, se observa que las proyecciones de la empresa solicitante rebasan sustancialmente el punto de equilibrio entre los costos y los ingresos por venta de la tubería estirada en frío y se obtienen utilidades de operación significativas que corroboran la viabilidad del proyecto.

El precio de venta del producto nacional considerado en el proyecto de reapertura de la línea de estirado en frío, bajo condiciones de competencia leal, se estimó a partir del valor normal de los productos originarios de los Estados Unidos de América durante el periodo investigado. La Autoridad administrativa consideró razonable la estimación de este precio, puesto que fue similar al precio al que se

hubieran situado en el mercado nacional los precios de las importaciones investigadas de no haber incurrido en discriminación de precios.

Asimismo, en relación con el precio estimado en el escenario de competencia desleal, la solicitante consideró el precio registrado por las importaciones originarias de los Estados Unidos de América durante el periodo investigado, puesto que fueron los precios más bajos en el mercado nacional en comparación con las importaciones de otros orígenes y a los costos estimados por la misma.

Por los motivos mencionados en los puntos anteriores, la Autoridad administrativa concluyó que el proyecto relacionado con la reapertura de la línea de producción de tubería estirada en frío es viable y razonable, y muestra los efectos negativos de las importaciones investigadas sobre la rentabilidad esperada en caso de reanudar la producción de tubería estirada en frío sin alear.<sup>185</sup>

A partir de la evaluación conjunta de todos los elementos descritos en los puntos anteriores y de conformidad con los resultados obtenidos durante la investigación, la Secretaría concluyó que durante el periodo investigado, la producción nacional de tubería estirada en frío sin alear enfrentó daño como consecuencia de las importaciones procedentes de Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios, al provocar un retraso sensible al establecimiento de la producción de tubería estirada en frío sin alear.

## XII.- Consideraciones adicionales:

La solicitante manifestó la posibilidad de que las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios se incrementen en un futuro inmediato y sigan impidiendo la reapertura de la línea de estirado en frío. De acuerdo con una investigación llevada a cabo por esta empresa, los

---

<sup>185</sup> El subrayado es del suscrito.

inventarios de tubería comercial de acero sin costura de los distribuidores estadounidenses en la ciudad de Houston representaron en julio de 1994 casi cuatro veces el consumo nacional aparente de los Estados Unidos Mexicanos en 1993. De acuerdo con esta información, el porcentaje de inventarios en relación con el consumo nacional de los Estados Unidos de América se incrementó de cincuenta y cuatro por ciento en 1991 a cincuenta y ocho por ciento en 1993. La industria en ese país tiene una capacidad ociosa que representa más de cinco veces el consumo nacional aparente de los Estados Unidos Mexicanos en 1993.

A partir de la información de una revista especializada, la solicitante mencionó que las exportaciones estadounidenses que incluyen los productos investigados se han incrementado en los últimos meses, principalmente hacia los mercados de Canadá y Estados Unidos Mexicanos, lo que se explica porque estos países son mercados naturales para las exportaciones estadounidenses.

Para el año de 1993, los precios de las importaciones investigadas se incrementaron, pero siguieron siendo considerablemente menores a los precios del resto de las importaciones que no son objeto de investigación, y menores a los precios estimados por la empresa solicitante en caso de reabrir la planta de estirado en frío. En términos absolutos, las importaciones investigadas disminuyeron durante 1993; sin embargo, su participación en el mercado nacional se incrementó considerablemente y llegó a su nivel máximo registrado durante los últimos tres años.

### XIII.- Conclusión:

Por lo expuesto y teniendo a la vista los argumentos y las pruebas aportadas por la solicitante y las partes interesadas, la Autoridad determinó que durante el periodo investigado, la producción nacional de tubería estirada en frío sin alear enfrentó daño como consecuencia de las importaciones procedentes de Estados Unidos de América en

condiciones de discriminación de precios, al provocar un retraso sensible al establecimiento de la producción de tubería estirada en frío sin alear.<sup>186</sup>

Por lo tanto, la Secretaría decidió resolver lo siguiente:

Se impone una cuota compensatoria definitiva de ochenta y dos punto cuarenta y uno por ciento a las importaciones de tubería comercial de acero sin costura originarias de los Estados Unidos de América, clasificadas en las fracciones arancelarias 7304.31.01, 7304.31.08 y 7304.31.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

No se impone cuota compensatoria definitiva a las importaciones de tubería comercial de acero sin costura, clasificadas en la fracción arancelaria 7304.31.03 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

El ejemplo expuesto, contiene las respuestas a la segunda y tercera pregunta.

¿Qué método utiliza la Secretaría para determinar el daño en dicho supuesto?

La autoridad administrativa primero analiza el volumen de las importaciones investigadas y sus efectos sobre los precios y la producción nacional, estudiando todos los factores e índices económicos en el contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas de la industria.

Para posteriormente examinar:

I.- La viabilidad del proyecto de inversión para crear la rama de la industria nacional, las premisas y los supuestos en los que se basó el proyecto, la consistencia del proyecto, y los resultados del mismo;

---

<sup>186</sup> El subrayado es del suscrito.

II.- Las instalaciones productivas de la rama de la industria, como maquinaria y equipo, y

III.- La certeza del financiamiento.

¿En que se fundamenta una resolución en la cual se determine el daño bajo el supuesto multicitado?

En los artículos 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior y 63, 64, 65, 68 y 69 de su Reglamento.

Sin embargo, los precedentes artículos aunque si detallan los métodos para determinar el daño en estricto sentido y amenaza de daño, no estipulan nada al respecto del obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.

Por ende no existe fundamento legal que sustente el análisis de los elementos particulares para la determinación del daño dentro del mencionado supuesto.

De lo expuesto se concluye que existe una laguna o vacío jurídico en la determinación de la existencia de daño en el procedimiento antidumping, bajo la hipótesis de obstáculo al establecimiento de una nueva industria.

Además, es conveniente aclarar que en el ámbito internacional es duramente criticada la legislación antidumping por ser sumamente flexible, contener imprecisiones sustantivas y lagunas interpretativas, provocando una discrecionalidad de las autoridades, que ha conllevando a la utilización de los preceptos antidumping como medidas proteccionistas, contrarios a los principios de la OMC.



Es decir, las normas antidumping, son ejecutadas por diversos países inadecuadamente por una interpretación proteccionista, que pudiera prevenirse, si se ensaya una precisión mayor de los supuestos que constituyen casos restrictivos de la competencia. esto es. si se produce una regulación más puntual de los supuestos, lo que evitaría la interpretación, y por tanto, la discrecionalidad proteccionista de las autoridades.

Por lo tanto, es necesaria la instauración de preceptos jurídicos que regulen de manera particular y de forma estricta, cualquier supuesto que se establezca en la legislación antidumping.

Este es el caso de la determinación de daño dentro de la hipótesis de retraso al establecimiento de una rama de la producción nacional, ya que aunque el Acuerdo Antidumping no estipula nada al respecto, es deber de cualquier país integrante de la OMC. que al incorporar algún acuerdo multilateral a su legislación local, promulgue las normas jurídicas pertinentes para el mejor entendimiento y aplicación del acuerdo dentro del territorio local.

Al respecto, ya existen diversos países que han establecido normas para regular en forma particular, el retraso sensible para la creación de una rama de la producción nacional, como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela por mencionar algunos casos.

#### **5.4.2.- REFORMAS A LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR Y A SU REGLAMENTO.**

De lo descrito en el inciso precedente se advierte que el instrumento mediante el cual se establecen las directrices para determinar el daño en el supuesto de obstáculo al establecimiento de una rama de la producción nacional, en el procedimiento de

investigación antidumping, son los formularios o cuestionarios oficiales de solicitud de inicio de investigación por discriminación de precios que la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales proporciona a las empresas productoras.

Por lo tanto, un simple formulario expedido por una Unidad Administrativa de una Secretaría de Estado es la base, bajo la cual se determina el daño en la hipótesis en comento, siendo esto inconstitucional, toda vez que dicho formulario establece situaciones no previstas en la Ley de Comercio Exterior, y si la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha declarado claramente que un reglamento no debe regular mas allá de lo que establece la ley mucho menos por lógica jurídica, un formulario expedido por una Unidad Administrativa, para corroborar lo dicho se transcriben las siguientes jurisprudencias:

#### “REGLAMENTOS ADMINISTRATIVOS. SUS LIMITES.

Mediante el ejercicio de la facultad reglamentaria, el titular del Ejecutivo Federal puede, para mejor proveer en la esfera administrativa el cumplimiento de las leyes, dictar ordenamientos que faciliten a los destinatarios la observancia de las mismas, a través de disposiciones generales, imperativas y abstractas que detallen sus hipótesis y supuestos normativos de aplicación. Sin embargo, tal facultad (que no sólo se deduce de la fracción I del artículo 89 constitucional, sino que a la vez se confirma expresamente el contenido de la fracción VIII, inciso a), del artículo 107 de la propia Carta Suprema), por útil y necesaria que sea, debe realizarse única y exclusivamente dentro de la esfera de atribuciones propia del Poder Ejecutivo, esto es, la norma reglamentaria actúa por facultades explícitas o implícitas que se precisan en la ley, siendo únicamente esa zona donde pueden y deben expedirse reglamentos que provean a la exacta observancia de aquélla y que, por ello, compartan además su obligatoriedad. De ahí que, siendo

competencia exclusiva de la ley la determinación del qué, quién, dónde y cuándo de una situación jurídica general, hipotética y abstracta, al reglamento de ejecución competará, por consecuencia, el cómo de esos mismos supuestos, por tal virtud, si el reglamento sólo encuentra operatividad en el renglón del cómo, sus disposiciones sólo podrán referirse a las otras preguntas (qué, quién, dónde y cuándo), siempre que éstas ya estén contestadas por la ley, es decir, el reglamento desenvuelve su obligatoriedad a partir de un principio definido por la ley y, por tanto, no puede ir más allá de ella, ni extenderla a supuestos distintos, ni mucho menos, contradecirla; luego entonces, la facultad reglamentaria no puede ser utilizada como instrumento para llenar lagunas de la ley, ni para reformarla o, tampoco, para remediar el olvido o la omisión. Por tal motivo, si el reglamento debe contraerse a indicar los medios para cumplir la ley, no está entonces permitido que a través de dicha facultad, una disposición de tal naturaleza otorgue mayores alcances o imponga diversas limitantes que la propia norma que busca reglamentar, por ejemplo, creando y obligando a los particulares a agotar un recurso administrativo, cuando la ley que reglamenta nada previene a ese respecto.

#### **"TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.**

**"Amparo directo 1113/88. Constructora Inversionista, S. A. 2 de agosto de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretario: Alberto Pérez Dayán.**

"Amparo directo 343/89. Productos San Cristóbal, S. A. de C. V. 4 de abril de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Fernando Lanz Cárdenas. Secretaria: Norma Lucía Piña Hernández.

"Amparo directo 793/89. Méx-Bestos, S. A. 7 de junio de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretaria: Adriana Leticia Campuzano Gallegos.

"Amparo directo 763/89. Fundición y Maquinado de Metales, S. A. 7 de junio de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretario: Alberto Pérez Dayán.

"Amparo en revisión 1733/90. Decoraciones Barcel, S. A. de C. V. 22 de agosto de 1990. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretario: Alberto Pérez Dayán."<sup>187</sup>

"FACULTAD REGLAMENTARIA DEL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA. PRINCIPIOS QUE LA RIGEN. Según ha sostenido este Alto Tribunal en numerosos precedentes, el artículo 89, fracción I, constitucional, faculta al presidente de la República para expedir normas reglamentarias de las leyes emanadas del Congreso de la Unión. y aunque desde el punto de vista material ambas normas son similares, aquéllas se distinguen de éstas básicamente, en que provienen de un órgano que al emitirlas no expresa la voluntad general, sino que está instituido para acatarla en cuanto dimana del Legislativo, de donde, por definición, son normas subordinadas, de lo cual se sigue que la facultad reglamentaria se halla regida por dos

---

<sup>187</sup> Semanario Judicial de la Federación, Octava Epoca. Tomo: VII. Enero de 1991. Tesis: I. 3o. A. J/25. p. 83.

principios: el de reserva de ley y el de subordinación jerárquica a la misma. El principio de reserva de ley, que desde su aparición como reacción al poder ilimitado del monarca hasta su formulación en las Constituciones modernas, ha encontrado su justificación en la necesidad de preservar los bienes jurídicos de mayor valía de los gobernados (tradicionalmente libertad personal y propiedad), prohíbe al reglamento abordar materias reservadas en exclusiva a las leyes del Congreso, como son las relativas a la definición de los tipos penales, las causas de expropiación y la determinación de los elementos de los tributos, mientras que el principio de subordinación jerárquica, exige que el reglamento esté precedido por una ley cuyas disposiciones desarrolle, complemente o pormenore y en las que encuentre su justificación y medida.

“Amparo en revisión 1948/94. Proveedora de Señales y Dispositivos para Tránsito, S.A. de C.V. 16 de junio de 1995. Cinco votos. Ponente: Juan Díaz Romero. Secretaria: Adriana Campuzano de Ortiz.

“Amparo directo en revisión 781/95. Maxie de México, S.A. de C.V. 30 de agosto de 1995. Cinco votos. Ponente: Juan Díaz Romero. Secretario: Alejandro González Bernabé.

“Amparo directo en revisión 1924/96. Volkswagen de México, S.A. de C.V. 19 de septiembre de 1997. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Sergio Salvador Aguirre Anguiano. Ponente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Secretaria: Fortunata Florentina Silva Vásquez.

“Amparo en revisión 1719/97. Materiales Téllez de Acapulco, S.A. de C.V. 14 de noviembre de 1997. Unanimidad de cuatro votos.

Ausente: Genaro David Góngora Pimentel. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretaria: María Estela Ferrer Mac Gregor Poisot.

"Amparo en revisión 1763/98. Herramientas Truper, S.A. de C.V. 27 de noviembre de 1998. Cinco votos. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretaria: Fortunata Florentina Silva Vásquez.

"Tesis de jurisprudencia 29/99. Aprobada por la Segunda Sala de este Alto Tribunal, en sesión privada del veintiséis de marzo de mil novecientos noventa y nueve."<sup>188</sup>

"FACULTAD REGLAMENTARIA. SUS LIMITES. Es criterio unánime, tanto de la doctrina como de la jurisprudencia, que la facultad reglamentaria conferida en nuestro sistema constitucional al Presidente de la República y a los Gobernadores de los Estados, en sus respectivos ámbitos competenciales, consiste, exclusivamente, dado el principio de la división de poderes imperante en la expedición de disposiciones generales, abstractas e impersonales que tienen por objeto la ejecución de la ley, desarrollando y completando en detalle sus normas, pero sin que, a título de su ejercicio, pueda excederse el alcance de sus mandatos o contrariar o alterar sus disposiciones, por ser precisamente la ley su medida y justificación.

"Revisión fiscal 59/81. Playa Sol Vallarta, S.A. 4 de octubre de 1982. Cinco votos. Ponente: Carlos del Río Rodríguez. Secretario: José Angel Mandujano Gordillo.

---

<sup>188</sup> Idem. Novena Epoca. Instancia: Segunda Sala. Tomo: IX. Abril de 1999. Tesis: 2a./J. 29/99. p. 70.

“Amparo en revisión 3227/90. Empresas Tylsa, S.A. de C.V. 29 de agosto de 1994. Mayoría de cuatro votos. Disidente: Atanasio González Martínez. Ponente: Noé Castañón León. Secretario: Luis Ignacio Rosas González.

“Amparo en revisión 2165/93. Compañía Azucarera del Ingenio de Bellavista, S.A. 9 de junio de 1995. Cinco votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretaria: Marta Leonor Bautista de la Luz.

“Amparo en revisión 862/93. Ingenio José María Morelos, S.A. 9 de junio de 1995. Cinco votos. Ponente: Mariano Azuela Gutiérrez. Secretaria: Mercedes Rodarte Magdaleno.

“Amparo en revisión 1841/94. Francisco José Luis Gutiérrez Flores. 18 de agosto de 1995. Cinco votos. Ponente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Secretario: Germán Martínez Hernández.

“Tesis de Jurisprudencia 47/95. Aprobada por la Segunda Sala de este alto Tribunal, en sesión privada de veinticinco de agosto de mil novecientos noventa y cinco, por unanimidad de cinco votos de los Ministros: Presidente Juan Díaz Romero, Genaro David Góngora Pimentel, Mariano Azuela Gutiérrez, Guillermo I. Ortiz Mayagoitia y Sergio Salvador Aguirre Anguiano.”<sup>189</sup>

Las jurisprudencias antes transcritas dejan claro que toda disposición expedida por el Poder Ejecutivo, ya sea un reglamento, circular, formulario, cuestionario o cualquiera otra denominación que ostente, tiene por objeto la ejecución de la ley, desarrollando y completando en detalle sus normas, pero sin que, a título de su

<sup>189</sup> Idem. Tomo: II. Septiembre de 1995. Tesis: 2a./J. 47/95. p. 293.

ejercicio. pueda excederse el alcance de sus mandatos, contrariarse o alterarse sus disposiciones, por ser precisamente la ley su medida y justificación; luego, el examen de la alegación de tales excesos y contraposiciones es la materia del análisis en el juicio de amparo de una violación directa a la Constitución General de la República.

En el caso en comento se deja en manos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales y no de la ley, el cómo de la determinación del supuesto de obstáculo al establecimiento de una nueva industria, violando la garantía de legalidad, por no precisar la norma jurídica los componentes, bases, criterios o reglas, que deberían considerarse para determinar la citada hipótesis, dejando en poder de dicha Unidad Administrativa ésta determinación, con lo cual se quebranta la garantía ya citada que busca salvaguardar a los particulares de la actuación caprichosa de las autoridades u órganos distintos del legislador.

Dando margen a la arbitrariedad de las autoridades, lo que evidentemente se traduce en una violación al principio de legalidad pues existe incertidumbre, por no tener un control sobre los actos de la autoridad en el referido supuesto, pues nadie puede asegurar que en cierta investigación antidumping en particular la unidad administrativa decida modificar las bases o criterios. Dejando a las partes, sin sujeción a ningún parámetro legal y sin posibilidad de desvirtuar la forma de establecer tales requisitos, atentando contra el principio de certidumbre jurídica. Al permitir que un órgano administrativo, distinto del legislador, sea quien lo determine.

Consecuentemente la determinación de daño dentro de la hipótesis de obstáculo al establecimiento de una nueva industria, viola las garantías de legalidad y seguridad jurídica que prevé el artículo 16 constitucional.

A pesar de que la Ley de Comercio Exterior si estipula los elementos para determinar los demás supuestos de daño: daño en estricto sentido y amenaza de daño, resulta inadmisibles que no se encuentre regulado el tercer restante, pues éste es parte



integrante del concepto de daño lato sensu, y su comprobación igual que los primeros supuestos pueden provocar la imposición de una cuota compensatoria.

Sin que obste a lo antes mencionado, los elementos tomados en cuenta por la autoridad son los mas adecuados para determinar la mencionada hipótesis, ya que es un organismo capacitado técnicamente para determinarlos, sin embargo, lo cierto es que la Constitución exige que sea precisamente el legislador y no otro órgano u organismo diverso, quien precise los elementos de la determinación.

Ahora bien, una vez que se ha llegado a la conclusión de que cualquier resolución administrativa que imponga una cuota compensatoria, en la que se determine el daño bajo la hipótesis de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional, es inconstitucional, en virtud de que no existe fundamento legal alguno que determine el daño en el mencionado supuesto, es claro que la única solución posible es la incorporación de los elementos o bases de su determinación a la norma jurídica de la materia.

En virtud de que el legislador tiene la obligación de regular cabalmente los poderes del gobierno y de la administración pública.

Pues, ni la jurisprudencia, supletoriedad, analogía, mayoría de razón o argumento en contrario, pueden subsanar la laguna jurídica existente en dicho supuesto.

Por lo descrito en el presente trabajo de investigación se propone la reforma o adición, según sea el caso, de los siguientes artículos:

### **LEY DE COMERCIO EXTERIOR.**

**Artículo 29.- La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones, del daño, de su relación causal y el establecimiento de cuotas**

compensatorias se realizará a través de una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en esta Ley y sus disposiciones reglamentarias.

La prueba de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las mercancías de que se trate exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño.

#### **CAPÍTULO IV**

##### **Daño a la Producción Nacional.**

**Artículo 39.- Para los efectos de esta Ley, se entenderá por daño:**

- I. Daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra la producción nacional de las mercancías en investigación.**
- II. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.**
- III. Obstáculo al establecimiento de una nueva industria es el retraso importante a la creación de una rama de la producción nacional.**

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

**Artículo 42 bis.- La determinación de la existencia de un retraso importante a la creación de una rama de la producción nacional, la hará la Secretaría tomando en cuenta:**

- I. El potencial del proyecto para la creación de la rama de la producción nacional para el momento en que comenzaron o se hicieron inminentes las importaciones, a fin de establecer si tales importaciones tuvieron un efecto negativo en lo que debió haber sido el desarrollo de ese potencial. Para lo cual se tomará en cuenta la inversión, rentabilidad, viabilidad y desarrollo del proyecto.
  
- II. Los demás elementos que considere convenientes la Secretaría.

**Artículo 43.- Para la valoración de los elementos a que se refieren los artículos 41, 42 y 42 bis, la Secretaría podrá acumular el volumen y los efectos de las importaciones del producto idéntico o similar provenientes de dos o más países sujetos a investigación, en los términos y con las excepciones previstas en el Reglamento.**

**Artículo 44.- Podrá considerarse que existe daño, amenaza de daño a la producción u obstáculo al establecimiento de una nueva industria, de un mercado aislado dentro del territorio nacional, siempre y cuando haya una concentración de importaciones en condiciones de prácticas desleales en ese mercado que afecten negativamente a una parte significativa de dicha producción. En este caso, el mercado aislado podrá considerarse como tal, sólo si los productores de ese mercado venden una parte significativa de su producción en dicho mercado y si la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores situados en otro lugar del territorio**

## **REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.**

### **CAPÍTULO III.**

#### **Daño a la Producción Nacional.**

**Artículo 59.** La Secretaría habrá de constatar a través del procedimiento de investigación correspondiente que el daño a que se refiere el artículo 39 de la Ley, deriva del análisis mínimo de todos los elementos a que se refieren los artículos 41, 42 y 42 bis del mismo ordenamiento. En ningún caso, la autoridad investigadora determinará la existencia de daño conforme lo establece la legislación civil.

**Artículo 68 bis.-** Para efectos del artículo 42 bis de la Ley, la Secretaría tomará en cuenta:

**I.** Con respecto a la potencialidad de la producción nacional, deberá evaluarse el proyecto de inversión realizado para crear la rama de la industria nacional de que se trate, considerando lo siguiente:

**A.** Se analizará la rentabilidad del proyecto basándose en un estudio económico y financiero relacionado con el proyecto, el que incluirá las proyecciones de ventas, costos y precios, así como los flujos de caja, tasas de interés y de rendimiento, el monto de las inversiones, plazos de crédito otorgados por venta, depreciación y valor residual, entre otros indicadores, así como el punto de equilibrio entre los costos y los ingresos por venta de la producción. Para tal efecto el productor nacional afectado deberá aportar los factores y mecanismos mediante los cuales considera que las importaciones afectan al proyecto de inversión.

**B. Los detalles de la aprobación del proyecto de inversión por parte de la empresa nacional y el estado de desarrollo en que se encuentra el proyecto, o en su defecto, las situaciones sobre las que esta supeditada la aprobación del proyecto.**

**C. La situación financiera de la industria nacional para comprobar la certeza del financiamiento para la capacidad en construcción. El productor nacional deberá indicar las fuentes o mecanismos de financiamiento que serán utilizados para desarrollar el proyecto de inversión**

**D. El estado o desarrollo en que se encuentren las instalaciones productivas de la mercancía nacional.**

**E. La solicitud o adquisición de la maquinaria o equipo para la producción de la mercancía nacional.**

**II. Cualquier otro factor que permita inferir que las importaciones en condiciones de prácticas desleales causarán un retraso sensible en el establecimiento de una rama de la producción nacional.**

**Artículo 69. La Secretaría examinará otros factores de que tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de investigación, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño alegado es causado directamente por dichas importaciones. Entre los factores que la Secretaría podrá evaluar estarán los siguientes:**

**I. ....**

Con la reforma o adición, según sea el caso, de los artículos antes transcritos se garantizará los principios de legalidad, seguridad y certidumbre jurídica, estipulados en nuestra Carta Magna, toda vez que existirá un parámetro o control legal en los actos a

seguir por parte de la autoridad administrativa en la determinación del supuesto de obstáculo al establecimiento de una nueva industria.

Consecuentemente, los derechos de las partes que acudan al procedimiento antidumping estarán más garantizados en sus relaciones con la autoridad, toda vez que cuanto más intensamente la ley regula la actividad de ésta última, la garantía de los derechos es máxima.

Pues, es competencia exclusiva de la ley la determinación del qué, quién, dónde y cuándo de una situación jurídica general, hipotética y abstracta, al reglamento de ejecución competará, por consecuencia, el cómo de esos mismos supuestos, entonces, un formulario o cuestionario oficial no puede ser utilizada como instrumento para llenar lagunas de la ley, ni para reformarla.

Como lo ha sostenido la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en un régimen de facultades expresas como el que opera en nuestro sistema jurídico las autoridades solo deben realizar aquello que la Ley les autoriza. pues de lo contrario se violarían los principios de seguridad jurídica y de legalidad consignados en los artículos 14 y 16 de nuestra Carta Magna.

Cumplíendose con la finalidad de la actividad legislativa, que es constituir un conjunto de leyes sin lagunas y contradicciones, lo cual hace que el derecho pueda ser visto como un sistema de seguridad.

## CONCLUSIONES.

PRIMERA.- El artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior es confuso, toda vez que establece un concepto de daño lato sensu, integrado por tres hipótesis: a) daño strictu sensu. b) amenaza de daño y c) retraso al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional; sin embargo, solo define los dos primeros, omitiendo la definición relativa a la hipótesis de retraso al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.

SEGUNDA.- No existe en la Ley de Comercio Exterior ni en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, algún lineamiento que en forma específica establezca los elementos a seguir para determinar el daño bajo el supuesto legal de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional.

Por lo tanto, existe una laguna o vacío jurídico en la determinación de la existencia de daño bajo la mencionada hipótesis en el procedimiento antidumping.

TERCERA.- Ante el vacío legal, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, de la Secretaría de Economía, establece los lineamientos para determinar el daño en el supuesto legal de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional, lo que deja a las partes en un estado de incertidumbre jurídica al someterlos al criterio subjetivo de la autoridad administrativa, por no existir un parámetro legal que regule el actuar de dicha Unidad.

CUARTA.- La resolución administrativa que imponga una cuota compensatoria, en la que se determine el daño bajo la hipótesis de obstáculo al establecimiento de una nueva industria o rama de la producción nacional, viola las garantías de legalidad y seguridad jurídica que prevé el artículo 16 constitucional, en virtud de que no existe fundamento legal alguno que determine el daño en el mencionado supuesto, siendo dicho acto administrativo inconstitucional.

QUINTA.- La única solución jurídica posible es la incorporación de los elementos para la determinación del supuesto legal de obstáculo al establecimiento de nueva industria o rama de la producción nacional a la Ley de Comercio Exterior, de esta forma se salvaguardarán los principios de legalidad, seguridad y certidumbre jurídica, estipulados en nuestra Constitución Federal, toda vez que existirá un control legal en los actos a seguir por parte de la autoridad administrativa en la determinación de dicha hipótesis.



## **FUENTES DE INFORMACIÓN.**

### **BIBLIOGRAFICAS.**

Bierwagen, Rainer M. GATT Art.VI and the Protectionist Bias in Antidumping Laws. Studies in Transnational Economic Law. EUA. 1990.

Comisión Europea. Legislación Antidumping en la CEE. Oficina de Publicaciones de la Comunidad Económica Europea. Bélgica. 2000.

Cruz Miramontes, Rodolfo. El Capítulo XIX del Tratado Trilateral de Libre Comercio. en Resolución de controversias comerciales en América del Norte. Ed. Por Jorge Witker. México. UNAM. 1994.

Chomsky, N. 1994. Política y cultura a finales del siglo XX. Ariel, Barcelona.

Deardorff, A. Economy Perspective in Antidumping Law. The University of the Michigan Press. EUA. 1992.

Del Valle, Antonio. La apertura comercial en México. Ensayo sobre la realidad nacional; México en la economía internacional. Edit. Diana. México. 1989.

Finger, J. M. The Origin and Evolution of Antidumping Regulation. Working Papers. WPS 783. The World Bank. EUA. Octubre. 1991.

Galicia Briseño Jaime. Consideraciones jurídicas en torno a las prácticas desleales de discriminación de precios. Tesis de Licenciado en Derecho. Escuela Libre de Derecho. 1994.

García López, Julio A. La crisis del sistema GATT y el Derecho Antidumping Comunitario. Comisión Europea. España. 1998.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. SECOFI. Diplomado sobre comercio exterior de México. SECOFI-INAP. México. 1993.

Gómez - Robledo Verduzco, Alonso. Temas selectos de derecho internacional. UNAM. México. 1999.

Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Prácticas desleales de Comercio Internacional (Antidumping). México. UNAM 1985.

Instrumentos Jurídicos Fundamentales. Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional. SECOFI. México. 2000.

Kelsen. Hans. Teoría del Derecho. Sexta reimpresión. Edit. Porrúa. México. 1991.

Leycegui Beatriz, William B. Robson y S. Dhalia Stein. Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN. Ed. Miguel Angel Porrúa. ITAM. Porrúa. México. 1997.

Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. Edit. Grijalbo. México. 1988.

Malpica de Lamadrid, Luis El sistema mexicano contra prácticas desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México. UNAM. 1996.

Mateo Leyva Juan Carlos. La revisión de la legalidad de las resoluciones dictadas por la SECOFI en materia de prácticas desleales de comercio exterior de

conformidad al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tesis de Licenciado en Derecho. Universidad Nacional Autónoma de México.

Querol, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las exportaciones. ISEF. México. 1985.

Querol, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las exportaciones. ISEF. México. 1985.

Quintana Adriano, Elvia Arcelia. El comercio en México. Marco jurídico, estructura y política. Edit. Porrúa. México. 1989.

Rubio, Luis. El acuerdo de libre comercio, México - Estados Unidos. Alternativas para el futuro. Edit Diana. México. 1991.

Serrano M., Fernando. El dumping como prácticas desleales de comercio internacional. Estudios Jurídicos en homenaje a Jorge Barrera Graf. Edit. Porrúa. México. 1993.

Vázquez Elizarrarás, Miguel Angel. Ley de Comercio Exterior. Análisis y comentarios. México. Thermis. México. 1996.

Witker V., Jorge. Los códigos de conducta del GATT suscrito por México. Edit. UNAM. México. 1988.

Witker Velázquez, Jorge. Introducción al derecho económico. Edit. Harla. México. 1995.

Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior en México, Marco Jurídico y Operativo. Mc Grall Hill. México. 1996.

Witker, Jorge y Patiño Manfer, Ruperto. La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional. Edit. Porrúa. México. 1987.

Witker, Jorge. Las prácticas desleales en Estados Unidos, Canadá y México. Estudios Jurídicos en homenaje a Jorge Barrera Graf. per edición. Edit. Porrúa. México. 1993.

### **HEMEROGRÁFICAS.**

Diario Oficial de la Federación 30 de noviembre de 2000.

Diario Oficial de la Federación. 1º de abril de 1993.

Diario Oficial de la Federación. 21 de abril de 1988.

Diario Oficial de la Federación. 9 de diciembre de 2000.

García Moreno, Víctor Carlos y Hernández Ochoa, César. El neoproteccionismo y los paneles como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales. Revista de la Facultad de Derecho de la UNAM. México. Vol. XLII, nums. 183-184, 1992.

Jerge, M. Foering Multinational Corporations and US Antidumping Law. Journal of World Trade. Vol. 6. Nº 14. EUA. Febrero. 1996.

Medina Mora, Eduardo I. Salvaguardas, Derechos Antidumping e Impuestos Compensatorios. Algunas reflexiones desde la perspectiva jurídica ante la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Revista de Derecho Privado, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Año 3, número 7. México. Enero - Abril. 1992.

Paniagua, Carlos. Aspectos legales y económicos del dumping. Pemex Lex. N° 27 y 28. México. 1990.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal. México. 1989.

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal. México. 1995.

Ronda de Uruguay. Acuerdo de Marrakech de 1994, constitutivo de la OMC.

Semanario Judicial de la Federación. Novena Epoca. Tomo X. Tesis: P. LXXVII/99.

Semanario Judicial de la Federación. Séptima Epoca. Volumen: 151-156. Sexta Parte.

Semanario Judicial de la Federación. Séptima Epoca. Volumen: 151-156. Sexta Parte.

## **LEGISLACIÓN.**

Acuerdo de Marrakech de 1994, constitutivo de la OMC.

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

Código Fiscal de la Federación.

Código Federal de Procedimientos Civiles.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley Aduanera.

Ley de Comercio Exterior.

Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior.

Ley sobre la Celebración de Tratados.

Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Reglamento de Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

#### **DIRECCIONES DE INTERNET.**

[http://www.sice.oas.org/cp\\_adcvd/spanish/030900.asp](http://www.sice.oas.org/cp_adcvd/spanish/030900.asp).

[http://www.sice.oas.org/cp\\_adcvd/spanish/031100.asp](http://www.sice.oas.org/cp_adcvd/spanish/031100.asp).

<http://www.upci.gob.mx/folletos>.

<http://www.upci.gob.mx/formularios>.

<http://www.upci.gob.mx/resoluciones>.

[http://www.upci.gob.mx/resoluciones\\_publicadas.](http://www.upci.gob.mx/resoluciones_publicadas)

[http://fp.chasque.apc.org.8081/ngonet/trade/historia.html.](http://fp.chasque.apc.org.8081/ngonet/trade/historia.html)

[http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/montana.html.](http://www.cidob.es/Catalan/Publicaciones/Afers/montana.html)

[http://www.secofi.gob.mx./general/informacion\\_exportacion.html.](http://www.secofi.gob.mx./general/informacion_exportacion.html)

[http://www.secofi.gob.mx/general/antecedentes.html.](http://www.secofi.gob.mx/general/antecedentes.html)

[http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos-comerciales/omc/principios-objetivos.html.](http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos-comerciales/omc/principios-objetivos.html)

[http://www.wto.org.wto/spanish/aboutsp/organss1.html.](http://www.wto.org.wto/spanish/aboutsp/organss1.html)