

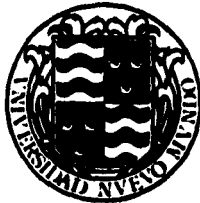
878509

UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

ESCUELA DE DERECHO

**CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

14
201



**"ALGUNOS ASPECTOS DE LA DISCRIMINACION
DE PRECIOS EN MEXICO"**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO**

PRESENTA

CAMILO OLVERA GARCIA

DIRECTOR DE TESIS: LIC. FERNANDO GOMEZ DE LARA

México, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

A MI PADRE.

A MI MADRE.

**ALGUNOS ASPECTOS DE LA DISCRIMINACION DE PRECIOS
EN MEXICO.**

I N D I C E.

Introducción

Capítulo I.- Marco historico del comercio exterior Mexicano.

1.1.	Introducción.	1
1.2.	El comercio en México prehispánico.	2
1.3.	El comercio exterior en la época colonial.	5
1.3.1.	El comercio exterior en México (1519-1777).	6
1.3.2.	El comercio exterior en México (1778-1821).	9
1.4.	El comercio exterior en México independiente.	12
1.5.	El comercio exterior en México contemporáneo.	15
1.6.	México y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	18
1.7.	Antecedentes normativos de la legislación vigente en el procedimiento contra la discriminación de precios.	24
	Notas del capítulo.	29

**Capítulo II.- Marco jurídico vigente en materia de
discriminación de precios.**

2.1.	Introducción.	33
2.2.	Leyes internacionales que regulan la discriminación de precios en México.	34

2.2.1.	Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	34
2.2.2.	Código Antidumping.	38
2.2.3.	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	57
2.3.	Normas jurídicas nacionales que regulan la discriminación de precios.	65
2.3.1.	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 131 segundo párrafo.	65
2.3.2.	Ley de Comercio Exterior.	67
2.3.3.	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Notas del capítulo.	72 81
Capítulo III.-	Conceptos generales en la discriminación de precios.	
3.1.	Introducción.	90
3.2.	Discriminación de precios (Dumping).	91
3.3.	Definición de daño y amenaza de daño.	101
3.4.	Concepto de cuotas compensatorias.	105
3.4.1.	Naturaleza jurídica de las cuotas compensatorias.	110
	Notas del capítulo.	116
Capítulo IV.	El procedimiento contra la discriminación de precios en la legislación mexicana.	
4.1.	El procedimiento.	121
	Notas del capítulo.	142

Capítulo V.	Medios de impugnación en el procedimiento contra la discriminación de precios.	
5.1.	Noción.	146
5.2.	Recurso de revocación.	146
5.3.	Juicio ante el Tribunal Fiscal de la Federación.	156
5.4.	Medios alternativos de impugnación.	166
	Notas del capítulo.	176
Conclusiones.		181
Bibliografía.		186
Abreviaturas.		194

INTRODUCCION.

Desde hace algunos años el Derecho Positivo Mexicano se ha preocupado por regular un fenómeno , el dumping.

El dumping o discriminación de precios se venía practicando desde hace muchos años en nuestro país, pues la legislación, anterior a la existente, no era suficiente para la protección del mercado y producción nacional.

Clasificado como una práctica desleal de comercio internacional, el dumping o discriminación de precios es una realidad ya por muchos años existente en el comercio internacional; un productor eleva o castiga sus precios internos para abaratar el precio de su mercancía ante un comprador de otro país con el propósito de acaparar ese nuevo mercado, esta maniobra ocasiona que el comprador, próximo importador, deje de comprar la mercancía en su propio país, lo anterior tiene como consecuencia que la producción nacional de país importador baje sus precios para poder seguir compitiendo, en el mejor de los casos, o en la peor situación, que los productores nacionales se encuentren incapacitados para hacerle frente a esta competencia desleal y por tanto sean desplazados del mercado.

Es hasta el año de 1986 cuando nuestro país comienza a regular y castigar tan desleal práctica, la forma en que se regula actualmente este fenómeno es

precisamente la materia de este trabajo, el cual es una pequeña reseña o síntesis del actual sistema contra la discriminación de precios en nuestro país.

En este trabajo expongo, como antecedentes y a manera de resumen, el tratamiento que años atrás recibieron las importaciones a nuestro país y la entrada de México al GATT, así como los antecedentes normativos de la actual legislación que regula la discriminación de precios.

La normatividad vigente del sistema mexicano contra la discriminación de precios es materia del capítulo dos. En el siguiente capítulo se definen los conceptos más importantes que contempla esta práctica desleal de comercio internacional. Por último, explicaré el procedimiento antidumping y los medios de impugnación existentes en el mismo.

Como en cualquier investigación jurídica, al final de la exposición es pertinente hacer notar las observaciones y resultados obtenidos del trabajo desarrollado, de esta manera, y antes de dar por terminada la investigación expongo mis conclusiones en un apartado especial.

CAPITULO UNO. MARCO HISTORICO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.

1.1 INTRODUCCION.

El presentar un marco histórico sobre la evolución del comercio exterior mexicano tiene como finalidad el comprender la conducta que ha adoptado nuestro país para regular sus relaciones comerciales externas a lo largo de su historia.

Antes de hacer referencia al comercio exterior mexicano, es oportuno señalar algunas características del comercio en general.

El hombre, en su estado primitivo, utiliza los satisfactores a su alcance para colmar sus necesidades. Una vez que el hombre se organiza en sociedad, reconoce que no todos los bienes y medios para la satisfacción de sus necesidades los puede conseguir por si mismo. Así, el hombre, realiza un juicio de valor, en el que aprecia cada una de las cosas que tiene a su alcance, valorando los bienes que le son útiles para satisfacer sus necesidades y cuales no.

Los primeros signos de actividad comercial son precisamente el intercambio directo de bienes, el trueque. Este tipo de intercambio se efectuaba para el consumo inmediato de los bienes adquiridos, razón por la

cual el hombre adquiere bienes para su consumo y algunos para el intercambio.

Es así como el comercio adquiere uno de sus elementos básicos, el intermediario, es decir, el comerciante. Rápidamente el comerciante reemplaza la actividad comercial directa, trueque, pues con la especialización del trabajo se quita una carga a los demás integrantes de la sociedad que tienen su profesión propia.

Esta actividad ha evolucionado a lo largo de la historia aumentando cada vez más su perfección y complejidad. Presentado este pequeño paréntesis, es momento de entrar en materia, por tanto me avocaré en el primer inciso de este capítulo al análisis del comercio en el México prehispánico.

1.2 EL COMERCIO EN MEXICO PREHISPANICO.

En las antiguas culturas mexicanas, el comercio y el comerciante fueron de especial consideración, ocupando un lugar importante dentro de la sociedad de aquella época. Prueba clara de ello, es la jerarquía superior que tenían los comerciantes a diferencia de los demás integrantes de la sociedad. En gran parte, el gigantesco desarrollo de la civilización azteca se debe al perfeccionamiento de sus actividades comerciales locales y exteriores.

Los aztecas tenían un control absoluto del comercio, tanto interior como exterior, todas las relaciones comerciales estaban reguladas de alguna u otra manera; en primer lugar la actividad o profesión de comerciante no la podía ejercer cualquier persona; no se podía realizar esta actividad en cualquier lugar, los lugares para ello estaban estrictamente especificados; todos los mercados(1) tenían su reglamentación propia, en esta se establecían derechos y obligaciones para el comerciante y el comprador; aun sin tener moneda los medios de cambio(2) estaban totalmente legitimados y regulados; y, además de tener una vigilancia especial para la observancia de estas normas, las sanciones para los infractores, podían ser desde una pequeña multa hasta la pena de muerte.

El hecho de tener un sistema tan rígido sobre el comercio garantizaba el buen funcionamiento de la economía del estado además de servir como un mecanismo insustituible de control tributario.

La cultura azteca no regulaba de igual forma el comercio local y el exterior. El comerciante local, Tlanamacaque, gozaba de ciertos privilegios en la sociedad azteca, sin embargo estos no tenían la autorización de comerciar con el exterior, además tenían que rendir cuentas de sus obligaciones a sus representantes, los Pochteca. Los Pochteca representaban al comercio local y eran los únicos facultados para

realizar actividades comerciales con el exterior, para llegar a ser Pochteca había que ser Tlanamacaque y después recibir el nombramiento por el Tlatoani.

La actividad comercial con el exterior era única de los Pochtecas de mas alto rango(3), para realizar esta actividad se llevaban a cabo expediciones, las cuales consistían en llevar la mercancía hasta el lugar en donde se iba a vender. Estas expediciones necesitaban de una gran cantidad de hombres, además del ejercito, pues muchas veces se tenia que abrir paso en lugares no amigables, también debían de pagar altos impuestos y ofrecer grandes banquetes a la casa noble, razón por la cual el comercio exterior era muy costoso.

Una característica fundamental del comercio exterior, en esta época, era que los productos introducidos por los Pochteca eran destinados únicamente a la satisfacción de las necesidades de la nobleza. Los productos que pretendían introducir, al Estado azteca, comerciantes de otros pueblos debían de tener autorización previa para ello además de pagar un alto impuesto.

En resumen, la intervención del Estado en el comercio era enorme, casi monopólica, lo que permite al Estado azteca tener un dominio absoluto de sus relaciones comerciales, locales y exteriores.

1.3 EL COMERCIO EXTERIOR EN LA EPOCA COLONIAL.

Hablar del comercio exterior en tiempos de la Colonia es tarea complicada y delicada, pues los documentos son pocos y esporádicos que no permiten describir esta situación de forma general.

La guerra y la necesidad de dominio sobre las nuevas tierras no fue un ambiente propicio para la recolección y elaboración de documentos y estadística sobre el comercio exterior. Sobre el punto en particular opina Lerdo de Tejada(4): " Acerca de los primeros cuarenta años que transcurrieron desde la conquista de México en 1521, hasta que se estableció el sistema de flotas en 1561, nada puede decirse relativamente al valor de las mercancías que en ellos formaron el comercio de exportacion e importacion de este país,..., por la falta absoluta de datos sobre este periodo.", aparte continua afirmando, " y puede muy bien suponerse que en los veinticinco años posteriores no seria allí mucho mas importante el movimiento mercantil, porque ocupados continuamente por aquel tiempo los primeros que poblaron esta colonia en estender los descubrimientos y asegurar su dominio sobre los indios, es claro que en la vida semi-salvaje que entonces llevaban, todas sus necesidades estarian reducidas principalmente á algunos víveres y al armamento indispensable para hacer la guerra.", la aclaración anterior es solo para darnos una

idea de lo difícil que fue realizar alguna estadística sobre el comercio exterior en estos tiempos.

Para exponer este inciso de la mejor forma posible, considero pertinente analizar el comercio exterior de esta época en dos periodos, los cuales desarrollaré a continuación.

1.3.1 COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO DE 1519 A 1777.

Con la llegada de los conquistadores, la reglamentación del comercio apremiaba por dos razones principalmente: monopolizar el comercio y proteger el comercio marítimo Español.

La legislación que se elabora para estos fines, por los Reyes Católicos, era de un espíritu muy pobre pues contenía entre otras cosas, restricciones sobre la manera de realizar el comercio con las nuevas colonias, restricciones sobre quiénes podían comerciar con las nuevas colonias y, la limitación de comerciar únicamente por medio de las ciudades de Sevilla y Cádiz.

Con las disposiciones anteriores el descontento en otros puertos fue ostensible, existiendo varios intentos por extender esta concesión, pero no es hasta años después cuando los puertos de Sevilla y Cádiz dejan de tener el privilegio exclusivo de comerciar con las nuevas colonias.

Para el año de 1765, tras varios intentos por abrir nuevos puertos, el privilegio exclusivo comercial del que gozaban los puertos de Sevilla y Cádiz se extiende, ridiculamente. Por fin se logra que esta concesión beneficie a otros puertos, estando condicionados, para comerciar, a solo recibir buques construidos en España cuyo propietario debía de serlo por igual.

Una situación parecida se vivía en la Nueva España, ya que en esta colonia solo existían dos puertos, Acapulco y Veracruz, de los cuales el mas utilizado era el puerto de Veracruz, obviamente por su locación geográfica.

Las restricciones que existían para los puertos de España y América son con motivo de acaparar, por parte del Estado Español, cualquier ingreso que se pudiera captar en virtud del comercio exterior. Así, el gobierno Español gravó el comercio, en sus colonias, con los siguientes derechos: Derecho de avería, derecho de almojarifazgo, derecho de toneladas y derecho de anclaje.

Considero necesario analizar los derechos antes citados, para lo cual nos apoyaremos en la descripción que hace de los mismos Lerdo de Tejada(5), el cual, señala al respecto: "El derecho de avería ó habería, llamado así por estar destinados sus productos á cubrir los sueldos ó haberes de la armada que se empleaba en perseguir á los corsarios que atacaban frecuentemente en las costas de Andalucía á los bajeles que regresaban allí

de América, comenzó á recaudarse desde 1521; y aunque consistía al principio en un cinco por ciento..., luego tuvo grandes variaciones, estendiéndose mas tarde este impuesto á las mercancías y aun á las personas que venían de España, y aumentándose hasta catorce por ciento respecto de toda clase de mercancías y á veinte ducados por cada pasajero libre ó esclavo ".

Sobre el derecho de almojarifazgo o portazgo, el mismo autor opina: "Este impuesto consistió desde su principio en un siete y medio por ciento sobre el valor de todas las mercancías que venían de España, según el aforo ó afuero que de ellas hacían aquellos empleados en unión de uno de los individuos del ayuntamiento; pero después tuvo varias alteraciones, siendo la primera la que en 1543 lo redujo á cinco por ciento, y el de la entrada ó importacion en America á diez,....., el derecho de esportacion de España era de seis por ciento sobre los productos de la península, y de siete sobre los países extranjeros ".

El tercer impuesto al que haré referencia es el derecho de toneladas, el cual comenzó a exigirse en España para los buques que realizaban el comercio de las Indias, a razón de un Real y medio de plata por cada tonelada de mercancía. Este derecho también se hizo efectivo en el puerto de Veracruz, sin embargo este ya no se cobraba por tonelaje únicamente, por tanto, para la

determinación del mismo se estaba al tipo de mercancía y a su peso.

Por ultimo, el derecho de anclaje, era un impuesto que debían de cubrir todas las embarcaciones a su llegada al puerto de Veracruz, el costo de este derecho era de diez pesos y seis reales por cada embarcación.

La característica fundamental de este periodo, de sistema de flotas, es el control monopólico que tiene el gobierno español sobre sus puertos, es decir, el comercio marítimo de España y sus colonias, las restricciones y los impuestos que le produce.

1.3.2 COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO DE 1778 A 1821.

Antes de entrar al estudio de este inciso considero oportuno aclarar que el análisis del comercio exterior en la época colonial se hace en dos periodos, por motivo de separar y distinguir los dos sistemas de comercio exterior que se llevaron a cabo a lo largo de este periodo. Por tanto, debemos de tener presente que el sistema de flotas y el de libre comercio se presentan en la Colonia, y la separación de este inciso en dos apartados, que hago, es únicamente con el fin de realizar la exposición del tema de la mejor manera posible.

Hecha la anterior aclaración, seguiré con el desarrollo de este inciso. Para el año de 1778, el sistema de flotas llega a su fin, el rey Carlos III, de

España, elabora la "ordenanza o pragmática del comercio libre", poniendo fin al monopolio naviero-comercial que se venía practicando casi por doscientos años.

Los puertos de Cádiz y Sevilla, dejan de tener el beneficio de exclusividad, del que gozaban. En virtud de la Ordenanza de 1778 se permite el libre comercio, de puertos españoles con la Nueva España, sin embargo, el antiguo monopolio se soluciona en España y no en los puertos de América, pues ahora los únicos puertos en los que se podía recibir mercancía extranjera, serían los puertos de Acapulco y Veracruz. Estos puertos gozaron de esta exclusividad hasta el año de 1820, en el que por un decreto de 9 de noviembre se abren nuevos puertos en las colonias españolas.

Respecto de la tributación para comerciar en colonias españolas, es decir, para que otros países pudieran comerciar en Nueva España, además del paso forzoso por España debían de pagar los siguientes derechos: a) derecho de introducción a España o introducción triangular, a razón de un 15% sobre el valor total de la mercancía, b) derecho de internación, que era de 5% sobre el valor de la mercancía, c) derecho de consolidación de avales, por el cual se cobraba 5%, d) derecho de almirantazgo, este impuesto se cobraba por dos motivos, por mercancía y dinero a razón del .5% sobre el valor de la mercancía o sobre la cantidad de dinero que se transportaba, e) derecho de almojarifazgo de salida,

en un 7% del valor de la mercancía, f) los derechos de consulado eran del 1%, g) derecho de subvención de guerra, que era de 1.5% sobre el valor de la mercancía y por ultimo, h) derecho de reemplazos a razón de un 1% sobre el valor de la mercancía.

El cobro de estos derechos, que son del 36%, representaban una gran entrada de dinero para el gobierno Español, sin embargo, estos mismos provocaron que los productos importados subieran mucho de precio, por lo cual estas mercancías eran de imposible adquisición para todas las clases del pueblo, con excepción de la gente muy rica.

Lo anterior, sencillamente, nos indica que la división de clases, en la colonia, se hizo cada vez más grande y marcada. La gente pobre lo era cada vez más, lo contrario sucedía con la clase alta, poco a poco se empezó a gestar un ambiente de pobreza y miseria, motivo por el cual cada día se buscaba la forma de salir de esta situación.

Este periodo, mejor dicho la época colonial, termina con la proclamación de independencia de México; mi siguiente propósito es presentar la conducta que adoptó el México independiente respecto de su comercio exterior.

1.4 EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO INDEPENDIENTE.

Una vez promulgada la Independencia y ser ocupada la Ciudad de México por el Ejército Trigarante, el 28 de septiembre de 1821, se constituye la Regencia prevista en el Plan de Iguala(6).

En México Independiente los cambios que sufre el comercio exterior son varios y muy notables, no como sucede con el comercio interior o local, el cual sigue perteneciendo a los españoles radicados en la Ciudad de México. El primer cambio radical que se hace notar en el comercio exterior se presenta con un decreto de fecha de 21 de diciembre de 1821, en el cual se habilitan todos los puertos mexicanos permitiendo la libre entrada a todos los buques y mercancías sin importar su procedencia.

En el año siguiente México establece un decreto en cual prohíbe toda exportación que tuviere como destino a España. Para el año de 1823 se promulga un decreto en el que se prohíbe la entrada de buques y mercancías españolas, ambas disposiciones estuvieron vigentes hasta el año de 1836.

Respecto de las restricciones al comercio exterior, el 22 de mayo de 1829 se promulga una ley, que contiene el nuevo arancel, y como era de esperarse, en un país sediento de principios de progreso social y libertad, esta ley resultó ser una de las más severas en

cuanto a prohibiciones. Sin embargo esta ley no estuvo vigente por mucho tiempo, pues para el próximo año con fecha 6 de abril se expide una nueva, un poco más flexible, ya que libera un gran número de mercancías, que habían estado prohibidas por el anterior arancel.

La expedición de aranceles, se hizo costumbre en el gobierno mexicano, el arancel rígido era desplazado por uno más flexible, el cual, años después se modificaba estableciendo en el mismo nuevas prohibiciones, para darnos idea de que tan reiterada se hizo esta práctica basta observar la continuidad con que se elaboraron nuevos aranceles; así el arancel de 1830 fue sustituido por el de 1837, mismo que tuvo vida hasta la promulgación del arancel de 1842, este último fue modificado en el año de 1843, el cual tuvo vigencia hasta el año de 1845, año en el que se expide un nuevo arancel.

Todo lo anterior provocó una gran confusión en los puertos, pues llegó el momento en que unos puertos cobraban unos impuestos y otros no, y viceversa; y como era de esperarse, el gobierno mexicano pretendía eliminar esta problemática mediante la expedición de un arancel. Así, el 30 de septiembre de 1850 se promulga el nuevo arancel, mismo, que era totalmente diferente al de 1845, y no conformes con este en 1852 los puertos hacen un acuerdo para tratar de corregir la diferencia de cobro de impuestos que existía entre ellos. Esta situación dió pauta para que se empezaran a cobrar impuestos

particulares en cada puerto, el clima que se vivía en los puertos era francamente caótico, además de la confusión para el cobro de impuestos el gobierno llegó a tolerar la imposición de impuestos particulares por parte de los puertos de Veracruz y Tampico.

En un intento desesperado por terminar con esta situación, el primero de junio de 1853 se expide el "Arancel General de Aduanas Marítimas y Fronterizas", a grandes rasgos, esta ley enunciaba solo cinco restricciones a la exportación, las cuales eran; plata, monumentos, antigüedades, cochinilla y palo de tinte.

Es pertinente observar aquí, como poco a poco el Estado Mexicano empieza, aunque sea timidamente, a hacer uso de su Soberanía.

En resumen los derechos a pagar en virtud del comercio exterior fueron cinco; importación, exportación, tonelaje, consumo e internación.

La anterior confusión que se había provocado parecía estar solucionada, sin embargo, el arancel de 1853 era aun una ley muy cerrada, es decir, proteccionista, otro intento por regular el comercio exterior lo encontramos en la "Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas", de enero de 1856, esta nueva ley aun con todas sus modificaciones al arancel de 53 seguía protegiendo en exceso a la producción nacional, lo cual no fue de importancia pues esta ley pierde su vigencia al ser promulgada la Constitución de 1857.

En la Constitución de 1857 se establecen para el comercio exterior, la prohibición de los derechos de tonelaje y cualquier imposición de contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones sin permiso del Congreso de la Unión.

Quince años después de la promulgación de la Constitución de 57 se crea otro nuevo arancel en el cual se refundieron en una cuota única los diversos derechos que con distinto nombre pagaban las mercancías extranjeras. Así, para 1872 solo existían dos únicos impuestos, el de exportación e importación. El control por arancel que empezó a utilizar el Estado mexicano estaba reforzado por el sistema de licencias previas a la importación y exportación, lo cual era un método muy eficaz, pues cada vez que se encontraba en peligro la producción o el mercado nacional se limitaba la emisión de licencias para la importación o exportación según fuere la necesidad.

Las siguientes anotaciones que haré respecto del comercio exterior en México, serán estudiadas en el inciso que a continuación expongo.

1.5 EL COMERCIO EXTERIOR EN EL MEXICO CONTEMPORANEO.

Después de la primera guerra mundial la mayoría de las naciones del mundo cerraron sus economías con el fin de proteger su aparato productivo, el móvil fue muy

sencillo, un enorme incremento en los aranceles y, en el caso de México, la emisión de licencias y permisos de importación fueron racionados a lo indispensable.

Para el año de 1934, se promulga la "Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios", este ordenamiento, considero, es el primer antecedente legislativo que tiende a regular directamente una práctica desleal de comercio internacional. Lo anterior lo afirmo de acuerdo con uno de los primeros artículos de la misma, que a la letra dice: " Se faculta al Ejecutivo Federal para impedir la importación de mercancías susceptibles de venderse en nuestros mercados en condiciones de concurrencia desleal y para limitar las importaciones y exportaciones de acuerdo con las necesidades económicas del país".

Un año después de tomar posesión el Presidente Lazaro Cardenas expide la Ley Aduanal. En esta ley se autoriza al Ejecutivo para intervenir en las importaciones y exportaciones de efectos o mercancías, cuando estas se consideren lesivas a los intereses económicos del país. Como se puede apreciar, con los nuevos ordenamientos, se pretende de una u otra manera tener un control directo de las importaciones del país, y no tanto por mantener un equilibrio en la balanza comercial, sino para no permitir la entrada de mercancías en condiciones desventajosas para la competencia nacional.

Para el año de 1939, se publica un decreto en el que se faculta a la Secretaría de Economía(7) para prohibir y limitar las exportaciones e importaciones cuando fuere indispensable evitar fenómenos de escasez o alzas excesivas en los precios. La promulgación de esta ley es un claro ejemplo de la protección que el Estado tiene para con su producción interna.

La Ley de Secretarías y Departamentos de Estado, de 1946, menciona en su tercera fracción del artículo 8: " A la Secretaría de Industria y Comercio, corresponde el despacho de los siguientes asuntos: III. Estudiar, proyectar y determinar, en consulta con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los aranceles y estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación". Lo anterior nos indica el sistema de control sobre las exportaciones e importaciones que utilizaba nuestro país, que en buena medida lo podía hacer mediante el alza o baja de los aranceles y mediante la restricciones directas a los permisos de importación o exportación.

Resulta oportuno cerrar por el momento esta exposición, para continuar con ella en el ultimo inciso de este capítulo, ahora considero que es necesario a uno de los antecedentes más solidos respecto de las legislaciones en contra de la discriminación de precios, así, siguiendo la cronología de este trabajo, haré

referencia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

1.6 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. GATT.

El fin de exponer en este momento, como antecedente histórico y jurídico, la creación del Acuerdo General es con el propósito de comprender la situación en la que fue creado el GATT y cómo México se hizo partícipe de tan importante órgano internacional.

El proceso de creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se origina con la situación que sufrían la mayoría de los países en el periodo posbélico de la segunda guerra mundial, el rasgo característico; las economías en crisis, desempleo, pérdida del poder adquisitivo, producciones ineficientes, falta de capital, comercio exterior altamente protegido y la mayoría de las naciones del mundo con un solo acreedor, los Estados Unidos de America.

Al final de la guerra los fines que perseguían la mayoría de las naciones estaban bien definidos, la activación inmediata de mecanismos que permitieran una rápida recuperación económica. Sin embargo serían pocos los resultados de no ceder un poco en cuanto a barreras comerciales, en el entendido que una economía autárquica resultaría casi utópica.

La concertación de convenios comerciales internacionales parecía ayudar en gran manera en la activación de las economías en crisis. De esta manera se fue adoptando una nueva tendencia dentro de las relaciones comerciales, la multilateralidad de transacciones comerciales con ordenamientos internacionales.

Los Estados Unidos de America, principales interesados en la comercialización internacional, formularon el Plan Clayton y el Plan Marshall, este ultimo pretendía además de un acuerdo comercial internacional, hacer efectivos los créditos a su favor derivados del programa de préstamos para materiales de guerra, lo cual fue suficiente para la no aprobación del mismo.

Por otro lado el Plan Clayton, a petición de los Estados Unidos, fue revisado en el año de 1946 por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, el cual convoca a una conferencia internacional sobre Comercio y Empleo y estableció un comité preparatorio para la formulación de un proyecto para la creación de una Organización Internacional de Comercio, mejor conocida como la OIC.

En 1947, el Comité preparatorio aprobó un proyecto de tratado que establecía las reglas a seguir para los trabajos de la conferencia de la O.N.U sobre Comercio y Empleo, es decir, la O.I.C. y un código universal de

comercio, esta conferencia se celebró en la ciudad de La Habana, Cuba, de noviembre de 1947 a marzo de 1948. En esta conferencia se elaboró el convenio conocido como La Carta de La Habana, cuyo objetivo principal era obtener un pleno nivel de empleo y desarrollar el comercio internacional(8).

Como consecuencia de esta conferencia, en forma paralela al objetivo de la Carta de La Habana, se estableció en Ginebra, Suiza, la primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles. Esta conferencia estaba basada en un capítulo de La Carta de La Habana llamado, Política Comercial. Las reducciones de aranceles que se acordaron, pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio(9), éste acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra Suiza por 23 miembros de la O.N.U., éste acuerdo entró en vigor, condicionado a la ratificación de la carta de La Habana, el 10 de enero de 1948.

De esta manera el GATT se mantenía como un organismo provisional en tanto se ratificara la Carta de La Habana, la cual se firmó el 24 de marzo de 1948, sin embargo esta nunca fue ratificada. Al no haberse ratificado la Carta, el Acuerdo General se convierte en el único marco multilateral de comercio.

Entendida la forma de creación del Acuerdo General mencionaré su estructura, misma que es la siguiente:

a) Partes Contratantes, que representan a los Estados que se han incorporado al Acuerdo, el órgano supremo del Acuerdo es el plenario de las partes contratantes, el cual sesiona una vez por año.

b) El Consejo de Representantes, órgano creado por las Partes Contratantes, su principal función es la de revisar el trabajo de los comites y grupos de trabajo, también puede crear cuerpos auxiliares, este Consejo de Representantes se reúne nueve veces por año.

c) Comites Permanentes, dentro de este rubro existen dos tipos de comites permanentes, los primeros son los que están sometidos al Consejo de Representantes, los segundos son aquellos que han sido creados por acuerdos específicos, por ejemplo, el Comite de Practicas Antidumping.

d) Grupos, estos pueden ser de trabajo o de consulta, además estos grupos son de funciones definidas a ciertas áreas del comercio internacional.

e) Páneles, los cuales se convocan para resolver las controversias que se plantean entre los estados miembros del Acuerdo General.

f) El Comite de Comercio y Desarrollo, este es un comite de alto nivel que envía sus informes al plenario de las Partes Contratantes, su función principal es analizar las restricciones que aplican los países desarrollados a productos de interés para los países en

desarrollo, vigilando el comercio internacional de los productos primarios.

g) Comites de vida provisoria, a este tipo de comites se les denomina así por ser creados exclusivamente para la celebración de Rondas(10), las cuales no son otra cosa que consultas de los contratantes para negociar objetivos determinados para su incorporación al GATT.

Lo anterior es a grandes rasgos la estructura fundamental del GATT, ahora es momento oportuno para hacer referencia, brevemente, a los derechos y obligaciones de las Partes de este Acuerdo General, que en síntesis son los siguientes:

- 1.- Supresión de toda discriminación ó clausula de la nación más favorecida(11).
- 2.- Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- 3.- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- 4.- Supresión de las demás formas de protección.
- 5.- Solución de controversias.

Los numerales anteriores, señalan en resumen, el contenido obligacional que manifiesta el Acuerdo General a lo largo de sus 38 artículos.

Para terminar con este inciso, considero necesario, abordar la cuestión de la naturaleza jurídica que tiene este Acuerdo General.

Recordemos que este Acuerdo es un tratado internacional que establece un conjunto de obligaciones y

de derechos para los países que lo han suscrito. Sobre el particular Andres Serra Rojas(12) nos dice: " El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT), es un acuerdo multilateral de comercio creado en 1947, y tiene por objetivo regular jurídicamente la política comercial de sus miembros...", con esta definición queda claro que es un acuerdo multilateral. Por otra parte, Malpica Lamadrid, citado por Serra Rojas, Dice: " El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios..., es una organización que regula el comercio internacional y se propone a reducir los obstaculos a los intercambios".

En este orden de ideas, por mi parte, sólo me limitaré a decir que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un tratado internacional que regula el comercio, de los suscritos en este, de acuerdo a sus disposiciones(13).

Hasta aquí dejaré el estudio del Acuerdo General para continuar con su contenido normativo en el siguiente capítulo, ahora para terminar con el presente capítulo señalaré los antecedentes más próximos a la vigente legislación que regulan la discriminación de precios en nuestro país.

**1.7 ANTECEDENTES NORMATIVOS DE LA LEGISLACION
VIGENTE EN EL PROCEDIMIENTO CONTRA LA
DISCRIMINACION DE PRECIOS.**

Sin duda alguna puedo afirmar que los antecedentes normativos de la legislación actual son los siguientes: a) el GATT, b) el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de America del Norte, c) Las reformas del artículo 131 constitucional, d) Las leyes reglamentarias del artículo 131 constitucional, y por ultimo, e) El Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Por lo que respecta al Acuerdo General, ya ha quedado establecido que este Tratado se firmó en el año de 1947 y su entrada en vigor lo fue hasta el año siguiente, este Acuerdo General representa para nuestro país un antecedente de suma importancia, como lo veremos en el capítulo segundo, ya que dentro de su articulado se establece que cualquier Parte de este acuerdo adoptará todas las medidas necesarias, de carácter general o particular para que sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo.

De lo anterior debemos de entender que las legislaciones nacionales de los países miembros del GATT no pueden contemplar precepto alguno que contravenga los lineamientos del Acuerdo General.

Así, México participó en el GATT como observador durante el periodo comprendido de 1976 a 1985; para el año de 1979 se elaboró un proyecto de adhesión a dicho organismo, el cual no se concretó. Como parte de la nueva estrategia de comercio exterior, México suscribió en calidad de Parte Contratante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en el año de 1986.

En materia de discriminación de precios, el GATT, en el año de 1967, elabora el "Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", mejor conocido como Código Antidumping, mismo que entró en vigor el 10 de julio de 1968. Este Código Antidumping fue suscrito por México el mes de julio de 1987, para comenzar su vigencia el 10 de marzo de 1988.

De acuerdo con lo anterior, debemos de considerar al Acuerdo General como el antecedente normativo primario dentro del sistema contra la discriminación de precios en México.

El proceso de negociación del TLCAN, considero, forma parte de los antecedentes normativos del sistema antidumping mexicano vigente. La afirmación anterior será entendida con mayor claridad si se considera que el texto del Tratado estuvo listo meses antes de su entrada en vigor, y que dentro de este se contempla un capítulo especial en materia de antidumping y cuotas compensatorias en el cual se aprecia una lista de

compromisos a reformar la legislación interna de cada país signatario.

Lo anterior quiere decir que las reformas a la legislación interna(14), deberan de estar listas antes de la entrada en vigor del Tratado, es decir, que el mismo texto del TLCAN mencionaba las modificaciones a las legislaciones internas por hacerse, antes de que este fuera aprobado por los tres países signatarios. Por tanto, las reformas que se dieron en nuestra legislación, en materia de discriminación de precios y cuotas compensatorias, antes del 1o de enero de 1994 fueron preparando el terreno para la entrada en vigor y buen funcionamiento del TLCAN.

Por lo anterior, me permito afirmar que la simple negociación del Tratado de Libre Comercio de America del Norte fue un antecedente normativo del sistema mexicano en contra de la discriminación de precios.

Pasando a otro punto, en el sistema antidumping mexicano según la jerarquía de normas, debemos referirnos a nuestro máximo ordenamiento jurídico, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 131 segundo párrafo dispone que el Congreso de la Unión podra delegar atribuciones legislativas al Ejecutivo en materia de comercio exterior. Así, las reformas que sufre este artículo 131 deben ser consideradas como antecedente de nuestro sistema antidumping actual.

El texto original del 131 contenía sólo un párrafo, hasta hoy, este primer párrafo no ha sufrido cambio alguno. Para el 28 de marzo de 1951(15) se crea el segundo párrafo, del artículo en cuestión, en el cual se otorga por la delegación la facultad para que el Ejecutivo legisle en materia de comercio exterior. La segunda reforma a este artículo, de forma no de fondo, se hace con motivo de la transformación de los territorios federales de Baja California Sur y Quintana Roo en Estados de la Federación, ocurre la segunda reforma de este artículo(16) el 8 de octubre de 1974.

Sin lugar a duda, la reforma de 1951 es el primer paso para que nuestro país comience a sentar las bases para nuestro sistema actual, y por esto la reforma citada constituye un antecedente normativo, de singular relevancia, para nuestro sistema contra la discriminación de precios vigente. El texto actual del artículo 131 Constitucional será citado y analizado en el segundo capítulo de este trabajo.

Las leyes Reglamentarias del artículo 131 son claros antecedentes del sistema mexicano contra de la discriminación de precios, además de ser el antecedente inmediato de la actual Ley de Comercio Exterior.

La primer ley reglamentaria del 131 se promulgó el 5 de enero de 1961, bajo el nombre de Ley Reglamentaria del segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Para el 13 de enero de 1986, a unos meses de que México firmara el Protocolo de adhesión al GATT ,el Presidente Miguel De La Madrid Hurtado, siguiendo los renglones del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988(17), expide la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, también conocida como la Ley de Comercio Exterior.

Por último debo mencionar otro ordenamiento que en su momento reguló las practicas desleales de comercio internacional, todavía en el sexenio del Presidente De La Madrid, se publica el 25 de noviembre de 1986 el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Exterior. Este reglamento aclara algunos conceptos de la Ley de Comercio Exterior y establece las bases jurídicas que permiten al gobierno hacer frente a los fenómenos de dumping y subvención además de darle una adecuada protección a la industria nacional. Es importante mencionar que este ordenamiento sirve de antecedente para el vigente Reglamento de Comercio Exterior.

NOTAS DEL CAPITULO UNO.

(1) Los principales lugares destinados para el comercio fueron : el tianguis de Azcapotzalco, para la compra-venta de esclavos; el de Cholula, para lo concerniente a joyas y ornamentos; el tianguis de Acolman, donde se comerciaban los perros; el de Texcoco, para ropa y loza; y, el de Coixtlahuaca, que era un mercado de toda clase de bienes, y este se realizaba cada año. Véase, Salvador Novo. Breve Historia del Comercio Exterior, Primera Edición., Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México 1974., pp. 19-38.

(2) Los medios principales de cambio que tuvieron los aztecas fueron el cobre, granos, mantas, cacao, estaño y oro. *ibidem*.

(3) El rango o jerarquía entre los Pochecta se daba por la antigüedad de su nombramiento. *ibidem*.

(4) Lerdo de Tejada, Miguel, citado por Salvador Novo, *Ibidem*.

(5) *Ibidem*.

(6) Véase, Enciclopedia de México, Vol VII, p.186.

(7) La Secretaría de Economía es lo que hoy conocemos con el nombre de Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

(8) Para lograr estos fines la Carta de La Habana enumera cuatro medios: a) Desarrollo económico y reconstrucción.
b) Acceso a todos los países en condiciones de igualdad,

a los mercados, fuentes de aprovisionamiento y medios de producción. c) Reducción de los obstáculos al comercio. d) Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.

(9) En inglés, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT.

(10) Hasta el momento se han celebrado ocho Rondas:

I. Ginebra, Suiza en 1947; II. Annecy, Francia en 1949; III. Torquay, Reino Unido en 1951; IV. Ginebra, Suiza en 1956; V. Ginebra, Suiza de 1960 a 1961 (conocida como la Ronda Dillon); VI. Ginebra, Suiza de 1964 a 1967 (llamada también Ronda Kennedy); VII. Tokio, Japon de 1973 a 1979; y por ultimo, la Ronda Uruguay.

(11) El primer artículo del GATT impone a todas las Partes , la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de nación más favorecida. La única excepción a esta disposición es cuando se formen Uniones aduaneras, zonas de libre comercio o se trate de ventajas concedidas entre países vecinos. Este es el caso del TLCAN, del cual México es parte.

(12) Andrés Serra Rojas, Derecho Económico, Editorial Porrúa, Segunda edición, México , 1980, pp. 405-406.

(13) Sostengo esta postura basandome en las consideraciones que la maestra Ortiz Ahlf para definir los tratados internacionales, mediante los requisitos de la Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados de 1969, de la cual México es parte desde el 25 de

septiembre de 1974. En esta Convención se utiliza el término tratado como el más adecuado para abarcar todos los instrumentos en que de cualquier modo se consigna un compromiso internacional, sobre los que existe una gran variedad de denominaciones, tales como convención, protocolo, carta, convenio, acuerdo, canje de notas, etcétera. Así estos acuerdos o convenios, para ser considerados tratados internacionales, deben ser: a) Celebrados por Estados; b) Constar por escrito y regidos por el derecho internacional público, entendiendo este como las normas que regulan las relaciones entre los Estados y demás sujetos de derecho internacional. Véase Loretta Ortiz Ahlf, Derecho Internacional Público, Editorial Harla, Segunda Edición 1989, pp. 5, 14-15.

(14) México tiene una lista de 21 puntos respecto de las reformas a la legislación interna en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Véase anexo 1904.15 del TLCAN.

(15) Diario Oficial de la Federación de 28 de Marzo de 1951.

(16) Diario Oficial de la Federación de 8 de octubre de 1974.

(17) Entre los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) se encontraban los siguientes:

a) Racionalización de la protección industrial, a fin de vincular los costos y calidades internas con los precios y mercados internacionales;

b) mantención de ciertos permisos de importación, con motivo de tener un medio seguro y rápido para el control de las importaciones;

c) negociaciones comerciales internacionales que abran mercados a los productos mexicanos.

**CAPITULO DOS. MARCO JURIDICO VIGENTE EN MATERIA
DE DISCRIMINACION DE PRECIOS.**

2.1 INTRODUCCION.

En el presente capítulo me dedicare a exponer y comentar los diversos ordenamientos que regulan la discriminación de precios en México, para ello he decidido hacer dos apartados dentro de este capítulo. En primer lugar haré mención a la legislación internacional que tiene aplicación en nuestro país, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Código Antidumping serán estudiados con todo detenimiento, así mismo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte será también materia del primer apartado.

En el segundo apartado del presente capítulo, presentaré la legislación nacional de la materia en cuestión, misma que deberá ser revisada para poder obtener un panorama general del orden jurídico que regula la discriminación de precios en nuestro país.

Una vez estudiadas ambas legislaciones, se podrá comprender de manera general el funcionamiento del sistema contra la discriminación de precios que utiliza nuestro país para contrarrestar esta práctica de comercio internacional.

Dejando claro lo anterior, nos avocaremos a revisar la legislación internacional vigente que regula la

práctica desleal de comercio internacional de discriminación de precios en nuestro país.

2.2 LEYES INTERNACIONALES VIGENTES QUE REGULAN LA PRACTICA DESLEAL DE COMERCIO INTERNACIONAL DE DISCRIMINACION DE PRECIOS.

2.2.1. ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

Dentro de los renglones del GATT se encuentra el artículo sexto, que lleva el nombre de Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios, este artículo consta de siete incisos y es la piedra angular del sistema mexicano contra la discriminación de precios(1).

En este Acuerdo General, en primer lugar se hace una descripción y definición del fenómeno dumping (inciso 1), el cual se presentará cuando se permita la introducción de productos de un país en el mercado de otro, a un precio inferior a su valor normal, causando o amenazando causar un perjuicio importante a una producción existente o bien, que se retrase la creación de una nueva rama de producción en el país importador.

Ahora bien, un producto debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal cuando el producto importado tiene un precio menor que el precio comparable

de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Sin embargo, para el caso de que este producto no se encuentre a la venta en el mercado del país de origen, la comparación se hará tomando en cuenta el precio más alto para la exportación que tenga el producto en un tercer país.

Existe también una hipótesis prevista en este ordenamiento (inciso 1 apartado b), para el caso en que los dos supuestos anteriores no existieran o no fueran confiables, entonces, se deberá tomar en cuenta el costo de producción en el país de origen para llevar a cabo la comparación entre el precio en el país importador y el costo de producción, al cual se le agregara un suplemento para cubrir los gastos de venta y un grado de ganancia. Es oportuno señalar que en todas estas comparaciones se deberá tener en cuenta las diferencias de venta, tributación y las demás que de alguna u otra manera influyan en la comparabilidad de precios.

De las comparaciones antes mencionadas se obtendrá el margen de dumping, es decir, la diferencia de precios que resulte de dicha comparación. Este margen de dumping será el límite cuantitativo que deberá respetar todo signatario para la determinación de un derecho antidumping, el cual no debe de exceder dicho margen.

En este momento es posible hacer una observación a nuestra legislación en la materia, la cual utiliza el término de cuota compensatoria sin distinción, tanto para

el caso de discriminación de precios (dumping) como para el de subvenciones, sin embargo el ordenamiento en estudio si hace el distingo para el caso de dumping y subvenciones (anti-dumping duties y countervailing duties).

Cabe señalar que nunca se podrá determinar un derecho anti-dumping y un derecho compensatorio(inciso 5) para dar solución a una misma situación, es decir que para el caso que un producto se importe al mercado de otro país en condiciones de discriminación de precios y subvención, simultaneamente, la autoridad deberá sancionar esta práctica únicamente con un derecho antidumping o con un derecho compensatorio.

Existe una regla general para la determinación de los derecho antidumping y compensatorios, los cuales sólo podrán imponerse cuando la práctica desleal cause o amenace causar daño a la producción nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional. Al respecto podemos advertir el interés del GATT por la protección de las distintas ramas de producción, sin embargo, aun estando en presente los fenómenos de dumping y subvención, estos no serán castigados si la hipótesis anterior no se llega a colmar en su totalidad.

Estos beneficios no sólo los podrán recibir los productores nacionales del país importador, pues puede presentarse el caso en que las Partes Contratantes,

órgano supremo del GATT, autoricen que la determinación de un derecho anti-dumping o compensatorio sea a favor de un tercer país (inciso 6 apartados a y b), esto quiere decir que el daño o la amenaza de daño no se presenta en la producción nacional del país importador sino en la producción nacional de otra Parte Contratante la cual exporta el producto, objeto de la práctica desleal de que se trate, al país importador.

Por último, cabe señalar que existen dos excepciones, a la regla general, para castigar el dumping y la subvención respectivamente; no se podrá considerar como dumping la venta por debajo del costo de producción cuando ésta sea ocasionada por una baja continua en el precio del producto en cuestión dentro del mercado del país de origen, o bien que la subvención o ayuda recibida sea tal, que no estimule indebidamente las exportaciones.

Sobre este último punto, considero, que sería de gran utilidad el establecimiento de parámetros y reglas más definidas para delimitar de mejor manera las excepciones anteriores, pues de lo contrario se daría pauta a alegaciones ridículas.

Este es a grandes rasgos el contenido del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el cual se complementa con el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del acuerdo general, mejor conocido como Código Antidumping.

2.2.2 CODIGO ANTIDUMPING.

Antes de comenzar el análisis de este Código Antidumping es preciso dejar establecido que el GATT crea este código el 12 de abril de 1979 y entra en vigor el 10 de enero de 1980. Sabemos ya que México no fue parte del GATT desde su creación sino hasta el año de 1986, para el 2 de marzo de 1988, México, suscribe el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI el GATT, que entraría en vigor el 21 de abril de 1988(2) mejor conocido como Código Antidumping.

La creación del Código Antidumping obedece a la necesidad de interpretar las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General, además de establecer normas para la aplicación del mismo, con el fin de que el Acuerdo General obtenga una mayor solidez, uniformidad y certeza.

Este código hace referencia, en primer lugar, al hecho de que el establecimiento de los derechos antidumping será una medida que únicamente debe adoptarse bajo los casos previstos por el artículo VI del GATT, es decir, que en materia de discriminación de precios, o dumping, las hipótesis mencionadas por el citado artículo serán los únicos supuestos en los que habrá lugar para imponer derechos antidumping, en nuestro lenguaje, cuotas compensatorias.

Así, los primeros artículos de este código se ocupan de definir detalladamente los conceptos principales de la

materia; respecto del dumping se puede observar que el código (artículo 2) se ocupa de darle una definición más extensa y con un mayor número de elementos, siendo ésta la siguiente: "... se considerará que "N" 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 curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador."

A simple vista, es de apreciarse la utilización de nuevos elementos en la definición de dumping, como producto similar(3) y operaciones comerciales normales (*infra.3.2*). Por el término producto similar, debemos entender que el producto es idéntico, es decir, igual en todos sus aspectos al producto de que se trate, o cuando no exista esa identidad o el producto mismo, producto similar podrá ser aquel que aunque no sea igual en todos sus aspectos, tenga características muy semejantes parecidas al producto considerado.

Respecto de la definición de producto similar puedo decir idéntico y semejante no es lo mismo y que si en el último de los casos se aceptará como producto similar un semejante, el término de idéntico sale sobrando, además considero que el hecho de permitir comparaciones de productos semejantes, es decir distintos pero parecidos en ciertas características, podría llevarnos a realizar

comparaciones de productos similares pero con diferencias en cuanto a su composición, calidad, magnitud, efectividad, modo de elaboración y otros factores que podrían hacer más crítica esta comparación.

Recordemos que la regla general para llevar a cabo la comparación de precios se realiza con el país de exportación, sin embargo para el caso en que los productos no se exporten directamente del país de origen, es decir, que estos productos sean exportados al importador por medio de un tercer país, se podrá hacer la comparación de precios con el país de origen si los productos no se producen en el país de exportación, o no existe un precio comparable, o que los productos de que se trate únicamente transiten por el país de exportación.

Otro es el procedimiento a lugar para realizar la comparación cuando en el país de origen el producto en cuestión no es objeto de venta en su mercado interior, en este supuesto, sabemos ya (*supra.* 2.2.1), se podrá realizar la comparación de precios partiendo del precio de exportación a un tercer país.

Respecto de la excepción anterior, el Código Antidumping, faculta a las autoridades interesadas, para que cuando consideren que la comparación anterior no sea fiable por poder existir un arreglo entre el exportador y el importador, el precio de exportación podrá ser calculado sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador

independiente o sobre una base razonable que las autoridades determinen. Lo interesante de este párrafo es la facultad que se le confiere a la autoridad interesada para determinar un precio de exportación siempre y cuando se esté en el caso de la hipótesis prevista.

Para el caso anterior, el código establece los factores que se deberán de tomar en cuenta por las autoridades interesadas para una comparación equitativa(4).

Para la determinación del daño (artículo 3) se hace notar que de acuerdo con el artículo VI del Acuerdo General, la determinación y existencia de daño se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo respecto del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de los productos similares en el mercado interno del país importador además de los efectos consiguientes de esas importaciones.

Al respecto se menciona que la autoridad deberá tener en cuenta si ha habido un aumento considerable en las importaciones objeto de dumping, en términos absolutos o con relación con la producción y el consumo de estos en el país importador. Además para los efectos sobre los precios, la autoridad tendrá en cuenta si a las importaciones sujetas a investigación se les ha puesto un precio considerablemente inferior al precio que tienen los productos en el país importador.

Para efectos de la determinación del daño, la autoridad deberá realizar un estudio detallado sobre la producción de estos productos en el país importador, así como todos los posibles daños ocasionados por las importación de las mercancías objeto de dumping.

Por último, la determinación de la existencia de daño se basará en hechos y no simplemente en alegaciones. Lo anterior nos muestra de forma clara que ninguna denuncia o investigación podrá tener como fundamento cuestiones en donde se aleguen y expongan posibilidades remotas para la determinación del daño, precepto que es totalmente entendible, pues de lo contrario se estaría sobreprotegiendo a la producción nacional.

Hasta el momento nos podemos percatar que todas estas definiciones y reglas, no tienen otro fin más que el de evitar la práctica desleal de dumping, además de fomentar la competencia legal internacional y la protección a la producción nacional; éste último término es necesario definirlo para poder saber que es lo que debemos entender por producción, para ello me apoyo en el artículo 4, del código en estudio, el cual nos dice: "se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos."

Sobre este punto sería interesante saber el porqué en nuestra legislación interna se ha considerado como parte principal de la producción nacional a aquellos productores que en conjunto formen el 25% de la producción total nacional del producto en cuestión.

No obstante lo anterior, el mismo Código Antidumping prevé el caso para cuando los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores, o sean ellos mismos los importadores del producto en cuestión, el termino producción nacional se podrá interpretar en el sentido de referirse al resto de los productores.

Existe una excepción más al termino producción nacional, esto será cuando en el territorio de una parte la producción de que se trate esté dividida en dos o más mercados y estos podrán ser considerados como una producción distinta entre sí(5).

En síntesis debemos tener presente que el concepto de producción nacional lo podemos utilizar haciendo referencia a la totalidad de los productores nacionales, al resto de la producción no vinculada con los exportadores o productores y como la producción de alguna zona o mercado específico.

Es momento de revisar el procedimiento de la investigación contra el dumping, de lo cual se ocupa el artículo 5 de este Código.

La investigación encaminada a determinar la existencia de un supuesto dumping se iniciará normalmente previa solicitud por escrito, por parte de la producción afectada o en nombre de ella, esta solicitud deberá de ir acompañada con pruebas suficientes de la existencia de dumping, el daño y la relación causal entre estos últimos. Así, deberán examinarse simultáneamente tanto las pruebas relativas al dumping y al daño.

Cuando las autoridades consideren que no existen pruebas suficientes de dumping o de daño o cuando existiendo estos los márgenes sean insignificantes, se podrá rechazar la solicitud por falta de elementos y se dará por concluida la investigación.

Es necesario dejar claro que el procedimiento antidumping no será obstáculo para el despacho de aduana, es decir, que una vez iniciada la investigación se podrá seguir importando el producto objeto de la investigación. El código establece un plazo máximo de duración de la investigación antidumping, el cual será de 1 año, pero, sólo en casos excepcionales el termino podrá ser mayor. Sobre este último punto cabe mencionar que no se señala la extinción del plazo, a lo que se podría alegar que toda investigación cuya duración exceda de 1 año, es decir, un caso excepcional, y por tanto no tiene un plazo tope.

Ahora bien, para el caso en que la solicitud haya sido aceptada de conformidad por la autoridad

investigadora, ésta, dará amplia oportunidad para la presentación de pruebas a los proveedores extranjeros y a todas las partes interesadas. De igual manera la autoridad pondrá al alcance de los importadores, exportadores y gobiernos de los países reclamantes toda la información necesaria para la presentación de sus argumentos, salvo que aquella información sea considerada como confidencial, es decir, que si la información llegase a ser divulgada, significaría una ventaja sensible para el que la recibe y una desventaja para el que la otorga.

Dentro de esta etapa probatoria, las autoridades, con el fin de verificar la información recibida, podrán hacer investigaciones en otros países siempre que obtengan la conformidad o aceptación de las empresas y que lo notifiquen al gobierno de ese país. Ahora bien, cuando una parte interesada niegue el acceso a la información, que no la facilite dentro de un plazo prudente o que entorpezca de alguna forma la investigación, la autoridad podrá formular conclusiones preliminares o definitivas con la información que esté a su alcance.

Es importante anotar que una vez iniciada la investigación, en el momento en que la autoridad esté convencida de la existencia de dumping, el daño y su relación causal entre estos, lo notificarán a las partes involucradas en la investigación además de publicar el

aviso correspondiente, lo que en México sería la publicación de la resolución en el Diario Oficial de la Federación.

A lo largo de la investigación se podrán presentar los llamados compromisos relativos a precios, los cuales son para darle la oportunidad al exportador de hacer una revisión de precios, además de comprometerse a dejar de exportar a precios dumping. En este caso si la autoridad queda convencida de que el exportador, con la revisión de precios, eliminará el efecto perjudicial del dumping podrá suspender o dar por terminados los procedimientos, obviamente sin la aplicación de medidas provisionales o la aplicación de derechos antidumping. Este compromiso no es otra cosa que una alza en el precio del producto de que se trate, esta modificación o revisión nunca podrá ser mayor al margen del dumping.

Una vez aceptado el compromiso de precios se continuará con la investigación del daño, a petición del exportador, ya que de resultar que sí existía daño el compromiso de precios se seguirá por un periodo prudencial, en el caso contrario si se determina que no existio el daño el compromiso quedara automáticamente resuelto.

Las autoridades podrán sugerir el compromiso de precios pero ningún exportador esta obligado a aceptarlo. Si se ha aceptado el compromiso la autoridad podrá requerir a la parte que se comprometió a rendir un

informe periódico en donde informe de qué manera ha venido cumpliendo con el compromiso del que es sujeto. Para el caso de incumplimiento de un compromiso de precios la autoridad podrá adoptar de manera inmediata medidas provisionales, pero en ningún caso se podrá obtener percepción retroactiva sobre las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.

Todo compromiso de precios se notificará oficialmente y será publicado, en estos avisos se hará constar al menos las conclusiones fundamentales y un resumen de las razones que lo justifiquen.

Por otra parte, las autoridades del país o territorio aduanero importador están facultados a tomar la decisión de establecer o no un derecho antidumping (artículo 8) y fijar su cuantía en un nivel no superior al margen de dumping obtenido como resultado de la investigación, recordando siempre que es deseable que se imponga un derecho antidumping por debajo del margen de dumping siempre y cuando este derecho baste para eliminar el daño a la producción nacional.

Las autoridades designarán a el proveedor o proveedores del producto de que se trate, pero cuando sean varios proveedores pertenecientes a un mismo país los que estuvieron implicados en la investigación, la autoridad podrá designar a todo un país de que se trate, y en caso extremo se podrá designar a todos los proveedores de dicho producto. Lo anterior nos indica

que, en principio, la aplicación de derechos antidumping es por proveedor o empresa, pudiendo ser a nivel país y también por producto independientemente de su procedencia.

Es pertinente aclarar que esta designación no quiere decir que el derecho antidumping o cuota compensatoria tenga que ser cubierta por los proveedores o exportadores, pues el pago de este derecho o cuota corresponde al importador.

Respecto de la duración de los derechos antidumping, estos solo permanecerán en vigor en la medida en que sean necesarios para contrarrestar el dumping que este causando daño, de esta forma la autoridad investigadora examinará la necesidad de mantener el derecho vigente, éste examen lo hará la propia autoridad por iniciativa propia o a petición de la parte interesada.

Pasando a otro punto, es momento de señalar que la determinación de derechos antidumping no se presenta únicamente como el resultado final de la investigación, es decir, que durante ésta se pueden llegar a determinar las llamadas medidas provisionales. Estas medidas solo se podrán adoptar después de que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe dumping y de que hay pruebas suficientes de daño. No se aplicaran medidas provisionales a menos que las autoridades juzguen que son necesarias para impedir que se cause daño durante el periodo de la investigación.

Estas medidas podrán ser un derecho provisional o una garantía igual a la cuantía que provisionalmente se estime del derecho antidumping (artículo 10), es decir del margen de dumping. Las medidas provisionales se establecerán por el periodo más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses, o en su caso a petición de la autoridad o parte interesada por mas de seis.

De acuerdo con lo anterior podemos apreciar que dentro de la investigación antidumping existe una fase o etapa de conclusión o resolución preliminar anterior a la conclusión definitiva, por lo que se puede afirmar que existen tres momentos importantes dentro de este procedimiento: primero es la aceptación de solicitud e inicio de la investigación, resolución preliminar (en donde se pueden imponer derechos antidumping) y la resolución definitiva.

Al existir la posibilidad de imponer derechos provisionales y definitivos se puede presentar el caso de que uno de estos sea superior o inferior al otro, y viceversa, motivo por el cual en algunos casos se puede aplicar la retroactividad (artículo 11) para la compensación de estos derechos. De presentarse la retroactividad se seguirán las siguientes reglas:

a) Si el derecho antidumping fijado en la decisión definitiva es superior al derecho satisfecho provisionalmente, no se exigirá la diferencia. Pero si el derecho fijado en la decisión definitiva es inferior al

satisfecho provisionalmente o a la cuantía estimada para fijar la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará el derecho de nuevo según sea el caso.

b) En relación con el producto objeto de dumping el derecho podrá imponerse a los productos despachados a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de medidas provisionales, solo en los casos siguientes: i) si hay antecedentes de la existencia de dumping causante de daño o que el importador sabía o debía haber sabido, que el exportador practicaba el dumping y que este causaría daño, y; ii) si el daño se debe a un dumping esporádico (importaciones masivas de un producto objeto de dumping, efectuadas en un periodo relativamente corto) de una amplitud tal que, para impedir su repetición en lo futuro, resulta necesario imponer retroactivamente un derecho antidumping.

c) En el caso de que se llegue a la conclusión de que existe una amenaza de daño o retraso sensible (sin que se haya producido todavía el daño) sólo se podrá imponer un derecho antidumping definitivo a partir de la fecha del dictamen de la existencia de amenaza de daño o retraso sensible y prontamente se restituirá todo depósito en efectivo hecho durante el periodo de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.

d) Cuando la conclusión definitiva sea negativa, se restituirá prontamente todo depósito en efectivo hecho

durante el período de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.

Recordemos que las medias antidumping se pueden imponer, también, a favor de un tercer país, esta cuestión se encuentra regulada por el artículo 15 del código en estudio. El citado artículo hace referencia a los casos en que se podría llegar a imponer un derecho antidumping o cuota compensatoria(6) a favor de una industria o producción nacional perteneciente a un tercer país.

En el mismo orden de ideas, en este caso en particular no estaremos hablando de producción nacional, ya que los productores perjudicados con las importaciones no son del país que recibe las importaciones a precios dumping, es decir, que el país importador es distinto al país denunciante o solicitante de las cuotas compensatorias.

Para el presente caso, el país interesado en la aplicación de medidas antidumping a su favor deberá hacerlo mediante solicitud por escrito, que deberá ir apoyada con los datos sobre los precios que muestren que las importaciones son objeto de dumping, además tendrá que demostrar que estas importaciones causan un daño en su producción nacional(7), toda esta información deberá presentarse a las autoridades del país importador.

En estos casos, las autoridades del país importador tomarán la decisión de dar o no entrada a la solicitud

del tercer país, y en caso de que haya lugar a la aplicación de estas medidas, previamente se deberá pedir autorización a Las Partes Contratantes, órgano del GATT para pedir su consentimiento al respecto.

El Código Antidumping hace referencia a la especial consideración que deben de tener los países desarrollados respecto de los países no desarrollados o en desarrollo para la aplicación de medidas antidumping, tratando los primeros de adoptar las medidas conciliatorias de este Código antes que la aplicación de derechos antidumping.

La anterior atención especial que se deberá de tener a los países en desarrollo, considero, no es realmente una situación especial o privilegiada para los países en desarrollo ya que también se hace mención a tratar de adoptar las medidas conciliatorias, que "establece este Código", antes que medidas antidumping. De esta manera se puede deducir que las medidas conciliatorias están a disposición de cualquier parte contratante de este código, por lo cual, al igual que la supuesta consideración especial de los países en desarrollo, todos los signatarios del Código Antidumping tendrán el mismo derecho a hacer efectivas las medidas conciliatorias.

En virtud de este Acuerdo, dice el artículo 14, se establece el "Comité de Prácticas Antidumping", el cual estará compuesto por un representante de cada una de las Partes del presente código.

Este Comité elegirá a su presidente(8) y se reunirá por lo menos dos veces al año o siempre que lo solicite una de las Partes de conformidad con los lineamientos del presente código, el Comité y sus órganos auxiliares tendrán amplias facultades para la recopilación de información que consideren pertinentes, siempre que se efectúen investigaciones en la jurisdicción de otra Parte se deberá obtener el consentimiento previo de este órgano para llevarlas a cabo.

Las autoridades de cada parte rendirán informes semestrales al Comité sobre todas sus investigaciones, medidas provisionales y definitivas, de esta información podrá disponer cualquiera de las partes en la Secretaría del GATT.

Si en virtud de la aplicación de este código alguna de las Partes encuentra diferencias con otra, el mismo ordenamiento anticipa tal la situación. En este caso en particular todas las Partes deberán examinar con toda objetividad las representaciones(9) referentes a la aplicación de este Acuerdo que pueda formularle otra Parte y , en su caso, deberán de presentarse a la celebración de consultas respecto de dichas representaciones.

En consecuencia, el segundo párrafo del artículo 15, dice: " Si una Parte considera que un beneficio que obtenga directamente o indirectamente en virtud del presente acuerdo queda anulado o menoscabado, o que la

consecución de uno de los objetivos del mismo se ve impedida por la acción de otra u otras de las partes, podrá, con objeto de llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio de la cuestión, solicitar por escrito la celebración de consultas con la parte o partes de que se trate. Cada parte examinará con comprensión toda solicitud de consultas que le dirija otra parte", la transcripción es clara, este artículo nos muestra que cualquier perjuicio en los derechos y beneficios, de las partes en relación con este Acuerdo, estarán sujetos a consultas para la solución de los mismos.

Si de las consultas practicadas no se llega a conciliación alguna, y las autoridades del país importador han adoptado medidas definitivas para obtener derechos compensatorios o aceptar compromisos en materia de precios, la parte afectada podrá someter la cuestión al Comité con fines de conciliación.

En el caso de que se adopte una medida provisional, en nuestro lenguaje, cuota compensatoria provisional, y la parte afectada considere que ésta ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo primero del artículo 10 del presente Acuerdo, es decir existencia de dumping un pruebas del daño o amenaza de daño, " esa parte podrá también someter la cuestión al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación."

En el caso de que una de las anteriores cuestiones se sometan a los procedimientos conciliatorios en el

Comité, este último se reunirá dentro de un plazo de 30 días para examinar la cuestión y encontrar una solución mutuamente aceptable. Una vez que el Comité haya concluido las labores conciliatorias, y las partes no encuentren arreglo a su diferencia, a petición de una de estas se podrá establecer, en un plazo no mayor a 3 meses, un Grupo Especial que examinará el asunto de acuerdo con los siguientes puntos:

a) una declaración de la parte peticionaria en donde señale de qué modo ha sido anulado o menoscabado un beneficio que haya obtenido directa o indirectamente en virtud del Código Antidumping, además;

b) los hechos comunicados al país importador sobre su inconformidad, de acuerdo con los procedimientos nacionales aptos para ello.

La información especial que se proporcione al grupo no podrá ser revelada sin el consentimiento de la parte que la otorgó. La solución de diferencias se regirá, *mutatis mutandis*, por las disposiciones del entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de deferencias y la vigilancia.

Por lo que se refiere a este artículo, considero, deja muchas cuestiones sin aclarar; la más grave a mi parecer(10), es que no se señala cual será la fuerza del dictamen del grupo especial respecto de los procedimientos nacionales de cada una de las Partes.

Haciendo a un lado el manifiesto anterior, citaré las disposiciones finales para este Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI de Acuerdo General.

El artículo 16 dice: " No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping de las exportaciones procedentes de otra Parte si no es de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, según se interpretan en el presente acuerdo.". De acuerdo con este enunciado, el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, será el ordenamiento rector en las cuestiones sobre discriminación de precios, es decir, dumping. Dentro de estas disposiciones se menciona un apartado respecto de la "aceptación y adhesión" del presente Acuerdo(11).

Una vez aceptado el presente acuerdo no podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del mismo, a no ser que se cuente con el consentimiento de las demás Partes. Existen más disposiciones a las cuales no entraré en detalle por ser cuestiones que desviarían la atención de nuestro objetivo, por tanto, me limitaré a mencionar algunas de ellas: situaciones de entrada en vigor, examen, denuncia, modificaciones(12), depósito y registro del Código Antidumping.

Considero de especial atención dos numerales de este capítulo de disposiciones finales, el primero (art. 16 inciso 6) hace referencia a la legislación nacional de las Partes, a este punto se anota lo siguiente:

a) Cada Gobierno que acepte el presente Acuerdo adoptará todas las medidas necesarias para que sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, y

b) cada una de las Partes informará al Comité de las modificaciones introducidas en sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo, así como en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

Por último, la no aplicación del presente Acuerdo (art. 16 inciso 10) entre determinadas Partes se presentará si, en el momento de que un país se adhiera o acepte este Acuerdo, una de las Partes no consienta su adhesión al mismo, es decir, si una de las Partes Contratantes no apoya la aceptación de un nuevo signatario de este Acuerdo se podrá dejar sin aplicación este Acuerdo para las partes en discordia.

Terminado el estudio de este Código, me avocare al estudio de otra norma internacional, de la que México es parte, y que regula la discriminación de precios, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.2.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.

Antes de comenzar a comentar el contenido de este Tratado, es pertinente que haga la siguiente aclaración, a reserva de estudiar el contenido de este ordenamiento

de acuerdo con el procedimiento en contra la discriminación de precios, en el capítulo cuarto de este trabajo, mencionare únicamente en este apartado la estructura básica del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio, el cual se ocupa de la "Revisión y Solución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias". Este capítulo XIX, esta compuesto por 11 artículos, del 1901 al 1911, y seis anexos que forman parte del mismo apartado.

Dentro de las "Disposiciones Generales", se establece o fija el ámbito espacial de validez del Tratado, ya que este solo será aplicable a los países que sean Parte del mismo, es decir, los Estados Unidos, México y Canadá.

Para la "Vigencia de las Disposiciones Jurídicas Internas en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias", se concede a las Partes la reserva de aplicar sus legislaciones internas sobre dumping y cuotas compensatorias respecto de las importaciones de cualquier otra Parte. De igual manera se otorga el derecho a cada una de las Partes para cambiar y reformar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias(13).

Respecto del punto anterior es importante resaltar que las legislaciones nacionales y las reformas, de cualquiera de las Partes, deberán ser compatibles, en todo momento, con el Acuerdo General de Aranceles

Aduaneros y Comercio GATT, y el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General (Código Antidumping) además de los acuerdos para la aplicación de los artículos XVI y XXIII del Acuerdo General(14).

Las reformas legislativas de una Parte (artículo 1903), podrán ser revisadas en un panel binacional, a petición de otra Parte, con el fin de que este emita una opinión sobre la legitimidad de la reforma adoptada. Para el caso en que la opinión del panel no encuentre una solución para las Partes en conflicto, la Parte que solicitó la integración del panel podrá adoptar medidas similares a las que le fueron impuestas en virtud de la reforma o podrá también, denunciar el Tratado con respecto a la Parte que aplicó la reforma.

Entrando en materia la "Revisión de Resoluciones Definitivas sobre Antidumping y Cuotas Compensatorias" (artículo 1904), señala de manera tajante que: " cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que lleve acabo un pánel binacional", la interpretación de este párrafo es de especial atención, pues cuando con motivo de procedimientos en contra de discriminación de precios se establezcan cuotas compensatorias definitivas, entre alguna de las Partes de este Tratado de Libre Comercio (México, Estados Unidos o Canadá), se tendrá que suplir el procedimiento ordinario interno que cada uno de estos

países tiene para revisión o impugnación de las cuotas compensatorias definitivas establecidas.

El objeto de someter la resolución definitiva al pánel binacional, es para que éste determine si la resolución fue dictada de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias de la Parte importadora. Lo anterior quiere decir que este pánel establecerá la legalidad de la resolución emitida por la autoridad competente del país importador, en nuestro caso la Secretaría de Comercio, de acuerdo con su propia legislación.

La solicitud para la integración del pánel se formulará por escrito en un plazo máximo de 30 días contados a partir de la publicación de la resolución definitiva en el Diario Oficial de la Parte importadora.

Requiere una observación detallada la siguiente cuestión, cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de la investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar la intervención de un pánel, de conformidad con los lineamientos de este Tratado, y las Partes lo instalarán a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un pánel en un plazo de 30 días, prescribirá el derecho de revisión por pánel (15).

Dentro del procedimiento de revisión que lleve a cabo el pánel binacional, la autoridad del país importador y las partes implicadas en la investigación tendrán el derecho de comparecer y ser representadas por sus abogados ante este organismo binacional.

El fallo del pánel será tal que, podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior, autoridad competente del país importador, para que se adopten medidas no incompatibles con la resolución del pánel. Por otra parte, las medidas adoptadas por la autoridad del país importador en cumplimiento al fallo del pánel, podrán ser revisadas ante el mismo pánel, el cual emitirá un fallo en plazo máximo de 90 días.

Es necesario dejar claro que esta revisión es únicamente respecto de las medidas adoptadas en cumplimiento al fallo del pánel y no al fallo en sí, pues para recurrir el fallo del pánel se tiene la opción de llevar el procedimiento de impugnación extraordinaria, mismo del que me ocupare en el capítulo quinto de este trabajo (*infra* 5.4).

El propio Tratado establece los medios de salvaguarda del sistema de revisión ante el pánel, mismos que son descritos en su artículo 1905, el cual dice a la letra: " Cuando una de las Partes alegue que la aplicación de la legislación de otra de las Partes:

a) ha impedido la integración de un pánel solicitado por la Parte reclamante;

b) ha impedido que el pánel solicitado por la Parte reclamante dicte un fallo definitivo;

c) ha impedido que se ejecute el fallo del pánel solicitado por la Parte reclamante, o una vez dictado le ha negado fuerza y efectos obligatorios respecto al asunto particular examinado por el pánel; o

d) no ha concedido la oportunidad de revisión de una resolución definitiva por un tribunal o pánel con jurisdicción, independiente de las autoridades investigadoras competentes, que examine los fundamentos de la resolución de las autoridades y si éstas han aplicado adecuadamente las leyes internas en materia de antidumping y cuotas compensatorias al dictar la resolución impugnada, y que emplee el criterio de revisión señalado por el Artículo 1911;

La Parte podrá solicitar por escrito consultas con la otra Parte respecto de las afirmaciones. Las consultas comenzarn dentro de los 15 días siguientes a la fecha de solicitud de las mismas."

Si el asunto sometido a consultas no se resolviese dentro de los 45 días iniciadas éstas, la Parte reclamante podrá solicitar la instalación de un comité especial. Este comité se instalará dentro de los 15 días siguientes a la solicitud y estará integrado por tres miembros pertenecientes a cada Parte respectivamente.

Para el caso en que el comité confirme una de las causales del sistema de salvaguarda, la Partes

involucradas iniciarán consultas en un plazo no mayor de 10 días y procurarán una solución dentro de los 60 días siguientes al fallo del comité, si en éste último plazo no llegan a solución alguna la parte demandante podrá suspender respecto de la Parte demandada, y viceversa, el funcionamiento de los beneficios del Tratado.

Lo interesante dentro de los enunciados del citado artículo es que al momento en que cualquiera de las partes suspenda la aplicación del artículo 1904 se dará por terminada la revisión, ante un pánel o comité, y la impugnación a la resolución definitiva se remitirá a la autoridad competente interna del país en donde se haya ventilado la investigación para su resolución.

El Tratado hace amplia referencia respecto de la forma y procedimientos que se deberán seguir con motivo de las consultas que las Partes hagan con motivo de la aplicación de éste capítulo(16), así como, que a la entrada en vigor de este Tratado se establecerá un código de conducta para miembros de los páneles comités.

Hemos dado un rápido estudio a los artículos de éste capítulo XIX, ahora me dedicare a señalar brevemente el contenido de los anexos de éste capítulo.

El primer anexo 1901.2 indica la manera de integración de los páneles binacionales, los cuales estarán integrados por dos panelistas de cada una de las Partes y posteriormente se elegirá a un quinto en discordia, integrado el panel por sus 5 miembros, éstos

elegirán a un presidente por mayoría de votos, de no haber consenso alguno en tal designación se elegirá por sorteo.

También se menciona que serán los propios panelistas los que establecerán sus reglas procedimentales, y para el caso impugnación extraordinaria los paneles estarán integrados por tres miembros pertenecientes a cada una de las Partes de éste Tratado.

Las reformas a la legislación interna de cada miembro es materia del anexo numero 1904.15, en éste se listan las modificaciones que cada Parte deberá de llevar a cabo en su propia legislación, nuestro país se comprometio efectuar 21 modificaciones, las cuales han sido satisfechas en virtud de la expedición de la Nueva Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de Comercio Exterior.

Por su parte el anexo 1905.6 se encarga de los procedimientos del comité especial, y por último se establece una lista de conceptos definidos específicamente para cada país (anexo 1911).

Con lo expuesto hasta el momento doy por terminado el estudio de la legislación internacional que regula la discriminación de precios en México.

2.3 NORMAS JURIDICAS NACIONALES QUE REGULAN LA DISCRIMINACION DE PRECIOS.

Una vez terminado el estudio de las leyes internacionales que regulan la discriminación de precios, pasaremos al estudio de las leyes que forman el sistema antidumping mexicano. En el primer inciso de este apartado daremos estudio a la norma constitucional, en la cual se funda toda la legislación que regula la discriminación de precios. Me refiero al párrafo segundo del artículo 131 constitucional. Continuaremos este apartado con la exposición de la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Ambos ordenamientos los estudiaremos a manera de resumen, ocupandonos básicamente de la discriminación de precios, ya que en el capítulo siguiente haremos referencia a las definiciones que estos ordenamientos establecen y en el capítulo cuarto analizare detenidamente el procedimiento contra la discriminación de precios, dejando claro el punto anterior, entraremos a la exposición de las normas jurídicas antes mencionadas.

2.3.1 CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, ARTICULO 131 PARRAFO SEGUNDO.

El sistema mexicano contra la discriminación de precios se integra por varios ordenamientos legales. En primer lugar debemos referirnos a la máxima norma

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

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida".

Dentro del artículo citado nos interesa para efectos de este trabajo, el párrafo segundo; este párrafo

establece que el Congreso de la Unión podrá delegar atribuciones legislativas al Ejecutivo en materia de comercio exterior con el fin de regular la economía del país, la estabilidad de la producción nacional y cualquier otro propósito en beneficio del país. Es oportuno dejar claro que el Congreso de la Unión sigue teniendo sus facultades para legislar en la esfera del comercio exterior, por tanto puedo afirmar que en este ámbito existen dos Poderes para legislar lo que respecta a esta materia.

Otro aspecto que es preciso comentar es que la Constitución hace omisión a las cuotas compensatorias(17), cuestión que se retomará en el siguiente capítulo de este trabajo. De conformidad con la jerarquía de normas(18), por debajo de la Constitución, dentro del sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional, se encuentra la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento(19).

Recordemos que estas leyes no son las únicas que regulan la discriminación de precios, ya que nuestro país es signatario de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, además del TLCAN, instrumentos que también regulan esta materia. Para continuar con nuestro trabajo estudiaremos cada una de estas leyes por separado.

2.3.2 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

El estudio de esta ley, lo haremos a manera de resumen ya que el procedimiento contra discriminación de precios lo analizaremos, con todo detenimiento, en el capítulo cuarto.

El 27 de julio de 1993, se publica en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Comercio Exterior, esta ley abrogó a la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución, conocida también como ley de comercio exterior. El fin de expedir una nueva ley, fue para reparar algunas imperfecciones de la antigua ley de comercio exterior además de hacer los ajustes respecto de los compromisos adquiridos en las disposiciones del TLCAN (*supra* 2.2.3).

La propia magnitud de la nueva Ley nos da una pauta para darnos cuenta de la necesidad de formular una nueva ley, así mientras la antigua ley constaba de tres capítulos, la vigente consta de nueve títulos y 20 capítulos, misma que presentare a manera de resumen por las razones expresadas líneas arriba.

En esta Ley encontramos las disposiciones generales a la misma, en cuyo capítulo único se refiere a los objetivos de la ley, entre los que se señalan: "regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos de el país,

integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.", el siguiente artículo establece que las disposiciones de esta ley son de orden público, y de aplicación en toda la República, además se establece que la aplicación e interpretación de la Ley corresponde a la Secretaría. Por último se definen los términos que se utilizan en esta ley(20).

El marco competencial y facultativo es presentado por esta Ley, la cual delimita las funciones del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Comercio, de la Comisión de Comercio Exterior(21) y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones en materia de comercio exterior.

Dejando atrás el punto anterior, con motivo de la determinación del origen de mercancías que entran a nuestro país, la Ley en estudio, establece los criterios necesarios que se deberán de tomar en cuenta para este fin, estos criterios son mejor conocidos con el nombre de reglas de origen. Estas reglas de origen no son más que un documento en donde se especifica la nomenclatura arancelaria para efectos de clasificación del producto, el contenido nacional o regional, es decir, si la mercancía es totalmente nacional o fue producida con componentes de otro país y una breve relación del proceso productivo, el cual deberá indicar el origen de la mercancía.

Los aranceles, son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, estos podrán ser ad-valorem, específicos y mixtos; el primero de estos se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía; los específicos, son aquellos que se expresan en términos monetarios por unidad de medida y por último, los mixtos que son una aranceles ad-valorem y específico a la vez.

Para los efectos de este trabajo considero indispensable citar el artículo 16 , el que señala: "Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, circulación o tránsito de mercancías, a que se refieren las fracciones III y IV de el artículo 4o se podrán establecer en los siguientes casos:", fracción V, "cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de las mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional conforme a lo dispuesto en esta Ley".

De lo anterior puedo deducir que, siendo la discriminación de precios una práctica desleal de comercio internacional, las cuotas compensatorias determinadas para contrarrestar este fenómeno serán una restricción no arancelaria.

La Ley continúa enunciando que todas las medidas de regulación y restricción no arancelaria, como lo son las cuotas compensatorias, las cuales deberán someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior antes de ser

impuestas, haciendo la excepción para los casos de emergencia.

La Secretaría de Comercio sujetará la exportación e importación de mercancías por medio de permisos previos, los cuales serán resueltos por la Secretaría de Comercio en un plazo no mayor de 15 días contados a partir de que la solicitud le es entregada. Respecto de la discriminación de precios el artículo 22 establece: "no se utilizarán permisos previos para restringir. I. la importación de mercancías en el caso previsto en la fracción V del artículo 16 de esta Ley", es decir que en los casos de importaciones de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, como la discriminación de precios y la subvención, no se podrán utilizarse permisos previos para tratar de evitar cualquiera de los dos fenómenos citados.

Además de estos permisos previos existen otras medidas de regulación al comercio exterior como las normas oficiales mexicanas, que son requisitos que deberán cumplir las mercancías y sus importadores al momento en que entra la mercancía a nuestro país. Estas normas puede presentarse como cupos máximos de importación y marcado de origen.

Por lo que respecta a los títulos V, VI, VII y IX, que hablan de las prácticas desleales de comercio internacional, sobre el procedimiento contra estas, sus sanciones y recursos, sólo los señalare pues estos

títulos son materia de estudio particular en los siguientes capítulos de este trabajo.

Para terminar con esta Ley haremos referencia a los artículos transitorios los cuales determinan: que a la entrada en vigor de esta Ley, se abroga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución, y en tanto se expiden disposiciones reglamentarias de esta Ley, seguirá en vigor el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y que los procedimientos administrativos que se encuentren en trámite al momento de la entrada en vigor de esta Ley se resolverán de acuerdo a la Ley Reglamentaria de Artículo 131 de la Constitución.

2.3.3 REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

El ordenamiento en estudio consta de 215 artículos en 11 títulos. Este Reglamento es en realidad una norma nueva, la cual suple al antiguo Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional(22).

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en principio define los conceptos de Ley, Secretaría, Comisión y Comisión Mixta(23) y a lo largo de 12 artículos presenta las funciones de estos órganos. La Comisión de Comercio Exterior es tema del título II, su estructura(24), los acuerdos de la Comisión, requisitos y

formas para que este órgano pueda sesionar, además de las funciones de la misma son presentadas en este título a lo largo de 12 artículos.

Otros conceptos a definir son los de mercancías idénticas y mercancías similares. Siendo las primeras, aquellas que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y las segundas, aquellas que no siendo idénticas tengan características y composición semejantes, lo que les permita cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

Haciendo particular referencia a las formas en que se debe calcular el margen de discriminación de precios, el artículo 38 dice al respecto: " El margen de discriminación de precios de la mercancía se definirá como la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación, relativa a este último precio".

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior al igual que la Ley de Comercio Exterior(25), utilizan un sistema en el cual por regla general se calculará el margen de discriminación de precios partiendo de la comparación del precio en el país de origen y el precio de exportación. El mismo Reglamento incluye algunas hipótesis para el caso en que los productos sean similares, es decir no idénticos, y el calculo del margen de discriminación de precios no pueda ser hecho por la regla general.

Los conceptos para la determinación de los costos, valor normal, ajuste de precios y vinculaciones entre el productor y los exportadores o exportadores e importadores, a que hace referencia el ordenamiento en estudio, serán analizados en el siguiente capítulo dentro de la definición de dumping.

Los métodos y casos para la determinación del daño y amenaza de daño a la producción nacional no son definidos por el Reglamento, sin embargo este último hace una referencia a los artículos de la Ley que sí lo hacen. En este aspecto el Reglamento se avoca a dictar los casos y situaciones en que se estará en presencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional. En el mismo orden de ideas es oportuno mencionar, como lo señala este Reglamento, que en ningún caso se podrá alegar o determinar el daño o amenaza de daño en base a lo establecido por la legislación civil.

Ajeno a nuestro tema de trabajo, discriminación de precios, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior describe en su artículo 70 las medidas de salvaguarda(26).

El ordenamiento en estudio nos presenta algunas de las reglas que se deberán de seguir a lo largo del procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Recordemos que la Ley de Comercio Exterior también tiene un título en el que presenta también algunas reglas para el procedimiento.

Ambos ordenamientos señalan estas reglas de acuerdo a las etapas del mismo procedimiento, solicitud, resolución de inicio, resolución preliminar, resolución final, las cuales ocuparán un apartado especial en este trabajo (infra.4.1). Respecto de las cuotas compensatorias, el Reglamento hace referencia a su determinación, concepto, aplicación y revisión estas cuestiones serán estudiadas en el capítulo tercero (infra. 3.4 y 3.4.1).

Los medios alternativos de solución de controversias, los cuales serán tema a desarrollar en el capítulo quinto de este trabajo, forman parte del articulado de este Reglamento, y, a reserva de estudiar el tema con todo detenimiento, dejare claro, que estos medios alternativos son los procedimientos por los cuales se resolverán las controversias en materia de discriminación de precios de acuerdo con los lineamientos establecidos por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Existen algunas disposiciones comunes a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, algunas de estas son: disposiciones para investigaciones de oficio, para organizaciones legalmente constituidas, casos de desistimiento, notificaciones, información pública, información confidencial, información gubernamental confidencial, pruebas, audiencia pública, alegatos y visitas de verificación.

La Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones (27), el sistema nacional de promoción externa(28) y el premio nacional de exportación(29) su estructura y funciones son expuestas al final de este Reglamento en un apartado para cada órgano respectivamente, los cuales no analizare pues tal tarea desviaría nuestra atención del verdadero fin de este trabajo.

Lo único que resta por analizar son los artículos transitorios de este Reglamento en el que encontramos las siguientes disposiciones: " PRIMERO.- El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación." , esto quiere decir que el presente Reglamento será formalmente vigente el día 31 de diciembre de 1993.

El segundo artículo transitorio dice que de conformidad con lo dispuesto por el artículo tercero transitorio de la Ley de Comercio Exterior, se abrogan: el Decreto que establece la organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior(30), el Decreto que crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y establece su organización y funciones(31), el Decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación(32), y el Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones(33), y se derogan

todas las demás disposiciones que se opongan al presente ordenamiento.

Es importante hacer mención a este último punto del artículo segundo transitorio, pues ignoro porque el legislador no pudo ser un poco más específico en cuanto a la abrogación de leyes o disposiciones en virtud de la expedición del presente Reglamento.

Consideró que el hecho de abrogar disposiciones de esta manera es un tanto imprecisa, ya que se puede presentar el caso que se encuentren contradicciones con ordenamientos que regulen otras materias.

El artículo tercero transitorio menciona que en tanto se expiden nuevas formas para las solicitudes de permisos de exportación o importación, se seguirán utilizando las formas actualmente en uso.

El siguiente artículo transitorio expresa textualmente: " Las solicitudes de permisos de exportación o importación que se encuentren en trámite al entrar en vigor este Reglamento se resolverán con apego a lo dispuesto en el mismo." .

En materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, los procedimientos en trámite, conforme a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior(34) y al Reglamento Contra Practicas Desleales de Comercio Internacional, menciona el quinto

transitorio, se concluirán de acuerdo a los ordenamientos anteriormente citados.

Para terminar el sexto, y último, transitorio nos dice: " los procedimientos administrativos en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda iniciados con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, continuarán su trámite conforme al presente reglamento."

El precepto anterior nos dice que los procedimientos, sobre practicas desleales que fueron iniciados con posterioridad a la publicación de la Ley de Comercio Exterior deberán continuarse conforme al presente Reglamento. Sobre este punto podemos advertir que hubo, en efecto, procedimientos que se iniciaron a la luz de la nueva Ley de Comercio Exterior, pero, aun no se expedía el Reglamento en estudio.

Para estos casos la Ley de Comercio Exterior, en su artículo tercero transitorio, dispone que: " En tanto se expiden las disposiciones reglamentarias de esta Ley, seguirán en vigor, el Reglamento contra Practicas Desleales de Comercio Internacional, el Reglamento sobre Permisos de importación y exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones, el Decreto que Establece la Organización y Funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, el Decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación y las demás

disposiciones expedidas con anterioridad en todo lo que no se le opongan."

De la lectura del artículo anterior nos damos cuenta, entonces, que se ventilaron procedimientos en materia de prácticas desleales con la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento contra Practicas de Comercio Internacional como preceptos normativos de esta materia.

Lo anterior parece no presentar problema alguno, sin embargo, los procedimientos a los que hago referencia deberán de seguir un nuevo ordenamiento regulador para continuar con su ventilación.

La observación principal a este respecto es que el nuevo Reglamento, en ninguno de sus transitorios, abroga al Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, solo nos dice que estos procedimientos se seguirán de conformidad con a los lineamientos del mismo.

Así, resulta necesario preguntarnos si debemos de tener por abrogado al Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional por considerarlo como un ordenamiento que se oponga al Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, de conformidad con el último párrafo del artículo segundo transitorio del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

De no aceptar el supuesto anterior debemos suponer que la ley posterior deroga a la anterior, pues de no ser así, nos encontraríamos con dos ordenamientos

reglamentarios formalmente vigentes para la misma materia.

NOTAS DEL CAPITULO DOS.

(1) Considero que este artículo sexto es la piedra angular de nuestro sistema antidumping mexicano, por dos razones: a) En virtud de que el GATT es un tratado internacional y de acuerdo con el artículo 133 de la Constitución, estos "serán la Ley Suprema de toda la Unión."; b) además en el mismo tratado se establece que no debiera de existir, en las legislaciones internas de cualquier signatario, leyes o preceptos contrarios al sentido de este Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Véase Artículo 133 de la Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos y artículo XVI del Acuerdo general (GATT).

(2) Véase Diario Oficial de la Federación de 21 de abril de 1988.

(3) Artículo 2 párrafo segundo del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General.

(4) Los factores que deberán considerarse son los siguientes: Que la comparación se realice al mismo nivel comercial, generalmente es a nivel fabrica, que se consideren las condiciones de venta y tributación y que los gastos de importación y reventa se tengan en todo momento presentes para los efectos de la comparación.

(5) Para que los productores de una misma parte puedan ser considerados como producciones distintas, en efecto,

el territorio de una parte podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o mas mercados y los productores de cada mercado podran ser considerados como una producción distinta sí:

a) los productores de ese mercado venden la totalidad o casi la totalidad de su producción de producto de que se trata en ese mercado, y

b) que en ese mercado la demanda no esta cubierta en un grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. Solo en estas circunstancias se podrá considerar que existe un daño incluso cuando no resulte perjudicada una porción importante de la producción nacional total, siempre y cuando haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y, además siempre que las importaciones objeto de dumping causen daño a los productores de la totalidad de la producción de ese mercado. Otra posibilidad es que dos o mas países hayan integrado un mercado común.

(6) Cuando me refiero a derechos antidumping, también se deberá de entender como sinónimo de estos a las cuotas compensatorias, la diferencia es que la legislación del GATT hace referencia a los primeros cuando se refiere a dumping y nuestra legislación hace referencia tanto al dumping como a la subvención.

(7) Para el caso de la posible aplicación de medidas antidumping a favor de un tercer país, la autoridad del

país importador examinará los elementos de la solicitud considerando los efectos del supuesto dumping en "el conjunto de la producción de que se trate del tercer país", esto quiere decir que el examen abarcará no solamente las exportaciones de la rama de producción, ni en el conjunto de estas, será un examen en el que se analizará toda la industria de esa rama de producción que se encuentra afectada por las importaciones a precios dumping. Por lo tanto, no es aplicable el termino producción al que hace referencia el artículo 4 de este Código antidumping, ni tampoco el 25% de la producción nacional que nuestra legislación establece como requisito mínimo para darle entrada a una solicitud de discriminación de precios. Véanse artículos 4 y 12 del Código antidumping.

(8) Esta afirmación que hace el Código Antidumping respecto del presidente del Comité de Prácticas Antidumping es un tanto vago, ya que no señala la forma de elección, la duración y las funciones del mismo.

(9) El termino "representaciones", en este artículo 15 se utiliza como las observaciones que le puede hacer una parte a la otra respecto de la aplicaciones del presente Acuerdo.

(10) Este punto es de gran importancia y atención para los efectos de las investigaciones en contra de la discriminación de precios, ya que, si seguimos a la letra este artículo seria viable la posibilidad de que una vez

determinada la cuota provisional la parte afectada quisiera someterla a conciliación en el Comité de Prácticas Antidumping y en su caso a un Grupo Especial , lo que dilataría el juicio preexistente y además se estaría invadiendo la jurisdicción de las autoridades nacionales para conocer de las inconformidades respecto a la determinación de cuotas compensatorias provisionales y definitivas, ya que en nuestra legislación interna existe un procedimiento ad hoc para este caso.

(11) Una de las disposiciones finales de este Acuerdo, que es de atención, es la referente a la adhesión y aceptación del mismo, el párrafo a la letra dice:

" a) El presente acuerdo estará a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean Partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea.

b) El presente acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligación dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las Partes, mediante el depósito en poder del director general de las Partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas."

La anterior transcripción nos deja claro las condiciones para formar parte de este Acuerdo son, primero, la aceptación que deben hacer las Partes contratantes respecto del nuevo miembro, y segundo, la adhesión de este último a los lineamientos del Acuerdo.

(12) Por lo que respecta a los cambios que puede sufrir este Código Antidumping, las Partes podrán modificarlo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en la aplicación del mismo. En caso de efectuarse alguna modificación, ésta no entrará en vigor para una parte hasta que esa parte la haya aceptado.

Resulta de cierta incongruencia, considero, que se dé la oportunidad a cualquiera de las partes para no aceptar las modificaciones que se pretendan hacer a este Código, y aun peor que la modificación no pueda ser impuesta coactivamente si no se acepta previamente por la parte en desacuerdo.

(13) El Tratado de Libre Comercio considera como disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias, según, corresponda a cada Parte, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, las reglamentaciones, prácticas administrativas y los precedentes judiciales. Lo anterior, no es otra cosa que una delimitación respecto de las leyes aplicables dentro de la investigación antidumping.

(14) Es necesario hacer mención de que nuestro país no es Parte de los acuerdos relativos para la aplicación de los

artículos XVI y XXIII del GATT. Estos artículos tratan de la eliminación de las subvenciones a la exportación y resolución de conflictos entre las Partes respectivamente.

(15) De la lectura del párrafo transcrito se advierte con claridad que la revisión de resoluciones mediante pánel binacional no es exclusiva de las resoluciones definitivas, es decir, también podrán ser sujetas a esta revisión las resoluciones provisionales que dicte la autoridad competente en el transcurso de la investigación.

Por tanto, en ambas resoluciones, provisional y definitiva, existe la posibilidad de solicitar la integración del pánel binacional para la revisión de las mismas. Es obvio que los inconformes cualquiera de los casos citados serán los exportadores e importadores de la mercancía sujeta a la investigación antidumping, luego entonces estos últimos preferirán hacer valer sus alegaciones en el pánel, pues en éste ellos estarán representados por gente de su país y sus propios representantes. Véase el artículo 1904 cuarto párrafo.

(16) La celebración de consultas será generalmente cada año, o en todo momento a petición de cualquier Parte cuando sea para examinar los problemas que resulten de la ejecución u operación de este capítulo.

(17) Explicaremos en el siguiente capítulo los efectos que resultan de esta omisión que hace nuestra constitución sobre el termino de cuotas compensatorias.

(18) Véase, García Máñez Eduardo, Introducción al Estudio del Derecho, Editorial Porrúa, 4ed. PP-84.

(19) Recordemos que ambos ordenamientos son de reciente creación, la Ley de Comercio Exterior es publicada el 27 de julio de 1993, y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior se publico el 30 de diciembre de 1993.

(20) Para efectos de esta ley, y de este trabajo, se entenderá por: " I. Secretaria, Secretaria de Comercio y Fomento Industrial. II. Comisión, la Comisión de Comercio Exterior, y III. Cuotas compensatorias, aquellas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o de subvención en un país de origen, conforme a lo establecido en la presente Ley."

(21) Esta Comisión de Comercio Exterior sustituye a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, según Diario Oficial de La Federación de fecha 8 de junio de 1989.

(22) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1986, y reformado el 19 de mayo de 1988.

(23) El artículo primero del Reglamento dice que se entenderá por Ley, a la Ley de Comercio Exterior; por Secretaria, a la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial; por Comisión, a la Comisión de Comercio

Exterior, y por Comisión Mixta, a la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

(24) La estructura de la Comisión esta integrada por los representantes de los siguientes organismos: Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Desarrollo Social, Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Secretaría de Salud, Banco de México y la Comisión Federal de Competencia.

(25) Recordemos que ambos ordenamientos además de citar la regla general, para la determinación del margen de discriminación de precios, contienen otras reglas para este calculo en diferentes hipótesis previstas en sus preceptos, los cuales serán presentados más adelante.

(26) A grandes rasgos las medidas de salvaguarda son un sistema de compensación, que regula o restringe temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de la producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Estas medidas solo serán impuestas cuando se haya constado, en investigación, que las importaciones causan o pueden causar un daño a la producción nacional. Las medidas de salvaguarda podran consistir en aranceles

específicos o ad-valorem, permisos previos o cupos máximos.

(27) Véase artículos 178 y 180 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

(28) El Sistema Nacional de Promoción Externa es un mecanismo de coordinación de las actividades de promoción del comercio y la inversión que realizan las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

(29) El Gobierno Federal estableció el Premio Nacional de Exportación para reconocer y premiar, anualmente, el esfuerzo de los exportadores nacionales, con el motivo de estimular las exportaciones mexicanas.

(30) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de junio de 1989.

(31) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio 1989.

(32) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 12 de abril de 1993.

(33) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 14 de septiembre de 1977.

(34) La Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional se expide en el Diario Oficial de la Federación de fecha del 13 de enero de 1986, y entra en vigor al día siguiente de su publicación. Esta ley es abrogada con la expedición de la nueva Ley de Comercio Exterior que fue publicada el día 27 de julio de 1993.

CAPITULO TRES. CONCEPTOS GENERALES EN LA DISCRIMINACION DE PRECIOS.

3.1 INTRODUCCION.

Con el fin de comprender la transformación del comercio exterior en nuestro país, he expuesto en los capítulos anteriores, un marco histórico que muestra las diferentes posturas que ha utilizado la legislación nacional para regular sus relaciones comerciales con el exterior.

De igual forma hice referencia a las normas jurídicas nacionales e internacionales vigentes que regulan la discriminación de precios, lo anterior no es otra cosa que el tratamiento que adopta el mundo y nuestro país como respuesta a una realidad que acontece en las relaciones comerciales internacionales, entre otras, las practicas desleales de comercio internacional, siendo más específico, la discriminación de precios.

Ya con el anterior antecedente dedicaré el capítulo tercero de mi tesis a la definición de los conceptos más importantes que intervienen en la discriminación de precios. Considero que dentro del sistema antidumping mexicano existen tres conceptos primordiales para la determinación de la discriminación de precios: el dumping o discriminación de precios, el daño, la amenaza de daño a la producción nacional y como consecuencia de estas la cuota compensatoria.

Los mencionados conceptos serán pues materia del presente capítulo, y cada uno ocupará un apartado especial para su debida exposición.

Antes de definir estos conceptos bien vale la pena saber por que este fenómeno es clasificado como una práctica desleal de comercio internacional. Por regla general el ejercicio de la libertad económica debe imperar en el comercio internacional, éste se basa esencialmente en la libertad de competencia, es decir, "la rivalidad por el ingreso mediante el procedimiento de ofrecer más por menos"(1).

Generalmente esta libertad se entiende como un fenómeno económico exclusivamente, sin embargo, al hacer uso de ella, los efectuados tienen que ser regulados por el derecho debido a su naturaleza: " En realidad la libertad de competencia en el sentido de libertad, para realizarla en cualquier actividad y valiéndose de cualquier medio, no ha existido nunca. El derecho ha puesto siempre límites a esta libertad, ya sea para proteger el interés público, ya sea para proteger el intereses legítimos privados"(2).

En este orden de ideas, los límites a la libertad de competencia, se han impuesto, no tanto por la violación de un derecho, sino por el abuso de éste. Por tanto, una práctica desleal de comercio internacional, como la discriminación de precios, es un abuso en el ejercicio en la libertad de competencia.

Con motivo de evitar confusión alguna(3) y para los efectos de este trabajo los términos dumping y discriminación de precios serán utilizados como sinónimos, pues en ambos, el significado hace referencia al mismo fenómeno.

Antes de realizar este propósito estimo pertinente advertir que cada uno de estos tres conceptos se compone o define con términos no usuales, los cuales sin definición o explicación harían más difícil la comprensión de los conceptos fundamentales.

3.2 DISCRIMINACION DE PRECIOS (DUMPING).

Comenzaré el desarrollo de este inciso presentando algunas definiciones de la doctrina respecto del concepto en estudio.

Etimológicamente el anglicismo dumping es el gerundio del verbo ingles (to dump), que significa arrojar fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe y la terminación (ing) se refiere al tiempo presente continuo del verbo. Por tanto la traducción de dumping será arrojando fuera, descargando con violencia o vaciando de golpe.

Para definir el dumping, el Dr. Cruz Miramontes(4), señala: " el fenómeno dumping es la venta en un mercado extranjero, de mercancías a un precio menor del que tienen en su mercado doméstico y que además causa o puede

provocar un daño a la industria igual o semejante o bien, impide el establecimiento de la misma en el país de concurrencia ", en esta definición se advierte que el Dr. Cruz Miramontes presenta tres elementos para la determinación del fenómeno de discriminación de precios. Primero, hace referencia a una venta en mercado extranjero; segundo, la venta de estas mercancías a un precio menor al que tienen en el mercado doméstico del país exportador; tercero, la presencia del daño o la amenaza de daño a la industria productora de la misma mercancía.

Además de estos tres elementos que presenta el Dr. Cruz Miramontes, soy de la opinión que su definición lleva implícitamente un elemento circunstancial, es decir, hace mención a la relación causal entre la importación y el daño o amenaza de daño de tal manera que no podríamos hablar de discriminación de precios si no se relacionan de manera causal estos dos elementos.

Otra definición al respecto es la presentada por Fernandez Lalane(5), la cual dice: " El dumping consiste en vender mercaderías al extranjero a precios inferiores a los que tienen en el país exportador. Se trata de una discriminación geográfica, especial, explicable por la posibilidad de cargar diferentes precios a distintos compradores, y que puede responder al propósito de mantener altos precios domésticos y acceder a dominar los mercados extranjeros". Considero que la opinión de

Fernandez Lalane es acertada en lo que se refiere a la venta de productos al extranjero a un precio menor al que tienen en el país exportador, la segunda parte es solamente una de las razones, no la única, por las cuales se exporta en condiciones de discriminación de precios, por otra parte no hace referencia alguna al daño o amenaza daño que debe de presentarse en virtud de las ventas con precios dumping, elemento importante, ya que sin el daño o la amenaza del mismo no existe dumping.

Sobre el concepto en análisis, W.K. Hastings(6), en su Teoría Antidumping, dice al definirlo: " el dumping es una discriminación de precios entre compradores en diferentes mercados nacionales", es decir, " dumping es la venta de bienes, en el extranjero, a un precio por debajo del existente en el país exportador", la anterior definición describe solo una parte del fenómeno, es acertado en afirmar que el dumping implica una discriminación de precios entre mercados nacionales diferentes, ya que existe la discriminación de precios en un mercado nacional, sin embargo no advierte que el efecto de la discriminación de precios lleva necesariamente implícitos el daño, el término producción nacional y la similitud o identidad de mercancías, los cuales no son mencionados por el citado autor.

En su estudio, La Protección de la Comunidad Europea contra el Dumping y los Subsidios de Terceros Países, J.F. Beseler(7), señala: " los productos traídos a el

mercado de la Comunidad serán considerados en condiciones de dumping, cuando el precio de exportación sea menor al precio comparable del producto similar destinado al consumo del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales", la definición anterior, plasma en primer lugar el ámbito espacial de validez de la hipótesis que maneja, hace referencia a la similitud de mercancías y aunque no habla del daño a la producción de la Comunidad, es muy acertada en cuanto señala que la comparación de precios se efectuará en el curso de operaciones comerciales normales, esto quiere decir que este tipo de comparación solo será posible en estas condiciones.

La descripción que hace James Pomeroy(8), fue de atención especial en la elaboración de mi tesis, ya que es el único que antes de exponer una definición presenta los elementos en la discriminación de precios, y así lo señala: " podemos percatarnos que los elementos del dumping son dos, la discriminación de precios y el daño", continua afirmando, " el dumping opera cuando un productor extranjero vende su mercancía a importadores estadounidenses a un precio menor al que utiliza para los compradores de su país, dando como resultado un daño a la industria de los Estados Unidos", es claro que J. Pomeroy omite circunstancias de hecho, sin embargo es de admirar su precisión para dar una definición partiendo de sus elementos y relacionandolos entre si para afirmar que

la causa del daño a la producción nacional debe ser la discriminación de precios, pues de no ser así, no podríamos determinar el dumping.

Presentadas algunas definiciones de dumping por los estudiosos de la materia, me permito enunciar los conceptos que adopta la legislación al regular la discriminación de precios.

Nuestra legislación, prácticamente, sigue los lineamientos del GATT, a la par con el Acuerdo para la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General (Código Antidumping), mismo que define al dumping de la siguiente manera: " A los efectos del presente Código, se considerará 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(9)".

El citado ordenamiento, en sus artículos siguientes, hace referencia a otras características necesarias para la determinación de la discriminación de precios, concretandolos como un todo, razón por la cual no puedo afirmar que omite alguno de los elementos del dumping.

La Ley de Comercio Exterior, en su artículo 30, define el concepto en estudio de la siguiente manera: " La importación de productos en condiciones de

discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal". Considero que la definición de dumping no se hace propiamente en este artículo, pero sí en los artículos 28 y 29 de la misma Ley, en donde menciona a las prácticas desleales de comercio internacional, situando a la subvención y la discriminación de precios, añadiendo los conceptos de similitud e identidad de mercancías, daño y amenaza de daño a la producción nacional.

Los conceptos precio inferior y valor normal son de análisis obligatorio para poder comprender la discriminación de precios a la que hace referencia la Ley de Comercio Exterior.

La Ley define el valor normal⁽¹⁰⁾ como: " 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".

El concepto de precio inferior no representa mayor problema, ya que éste será aquel que se encuentre por abajo del valor normal de las mercancías idénticas o similares exportadas a nuestro país.

El valor normal, toma varias modalidades, la primera y regla general, es el precio de las mercancías exportadas en el país de origen, es decir, el precio de estos productos para el consumo interno del país exportador. Sin embargo, para el caso de que en el país de origen no se realicen ventas de la mercancía idéntica

o similar sujeta a investigación o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, en tal virtud existen otras hipótesis para la determinación del valor normal, atendiendo en orden sucesivo a las siguientes reglas:

a) se tomará el precio representativo comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, el precio de exportación a un tercer país; o

b) el valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, el cual se deberá obtener en el curso de operaciones comerciales normales.

Ahora bien, conociendo el valor normal y el precio de exportación conoceremos el margen de dumping, al respecto el artículo 38 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior dice: "El margen de discriminación de precios de la mercancía se definirá como la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación, relativa a este último precio."

Dentro de los regiones anteriores, es de particular atención el uso de los términos, operaciones comerciales normales y representatividad.

Para la Ley de Comercio Exterior, son operaciones comerciales normales aquellas operaciones que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se

hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes. Por tanto, señala el artículo 32 de la Ley, las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país que reflejen pérdidas sostenidas, serán pues, aquellas ventas que no alcancen a cubrir costos de producción y gastos generales.

La representatividad es definida en el artículo 42 de Reglamento, el cual dice a la letra: "se considerará que las ventas no permiten una comparación válida cuando no sean representativas o tengan precios que no estén determinados en el curso de operaciones comerciales normales. En términos generales, los precios comparables de mercancías idénticas o similares en el mercado interno o en su caso, los de exportación a un tercer país, se considerará como representativos cuando contabilicen, por lo menos, el 15 por ciento del volumen total de ventas de la mercancía sujeta a investigación."

De esta manera, siempre que las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país generen utilidades pero no puedan calificarse como representativas, el valor normal deberá establecerse conforme al valor reconstruido.

Para comprender en su totalidad el concepto de discriminación de precios, es necesario definir el término mercancía idéntica o similar. Al respecto el Reglamento de Comercio Exterior, en su artículo 37 señala

que son mercancías idénticas, aquellos productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y serán mercancías similares, aquellas mercancías que aun no siendo iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

Por otra parte, cuando las mercancías importadas sean originarias de un país con economía centralmente planificada, se tomará como valor normal de la mercancía de que se trate el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada para propósitos de la investigación.

Es necesario pues, conocer qué determinará que un país sea considerado como país con una economía centralmente planificada; al respecto el artículo 48 del Reglamento nos dice: " se entendera por economías centralmente planificadas, salvo prueba en contrario, aquellas en que las empresas son en su mayoría, total o parcialmente, propiedad del Estado, y donde los criterios de operación de las mismas, en lo relativo a precios, producción, programas de inversión y niveles de empleo, entre otros se encuentre bajo control directo del gobierno."

Fuera de los casos enunciados, para la determinación del valor normal, existen otras excepciones para realizar la comparación de precios:

a) para el caso de que las mercancías sean exportadas de un país intermediario, es decir, no directamente del país de origen, la comparación se efectuará con el precio que las mercancías tienen en el país intermediario. Pero si en este país intermediario no se produce tal mercancía, se tomará como valor normal el precio de estas en el país de origen; y

b) cuando a juicio de la Secretaría, el precio de exportación no se pueda obtener o éste no sea comparable con el valor normal, el precio de exportación será aquel en que son revendidos los productos importados, por primera vez, a un comprador independiente en el territorio mexicano.

Una vez presentados y definidos los elementos que integran el concepto discriminación de precios, intentaré una definición del concepto en estudio.

La discriminación de precios (dumping) es una practica desleal de comercio internacional que consiste en la importación de mercancías idénticas o similares a un precio inferior a su valor normal, cuyo resultado inmediato es la existencia de un daño o amenaza de daño a la producción nacional, o bien la obstrucción para el establecimiento de nuevas industrias de la mercancía de que se trate.

3.3 DEFINICION DE DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO.

La primera definición, a enunciar, es la expuesta por James Pomeroy(11), la cual nos dice: " estaremos en presencia de daño, cuando por razón de importaciones en condiciones de dumping, una industria de los Estados Unidos sea o pueda ser perjudicada, o bien se impida el establecimiento de una de ellas". La opinión citada omite completamente la definición del daño en si, pues se limita unicamente a señalar la causa del daño, es decir, la importación en condiciones de dumping.

En el mismo orden de ideas, Pierre Didier(12) nos habla del daño en la Comunidad Económica Europea, señalando: "para la imposición de medidas antidumping es preciso que el dumping cause o amenace causar daño material a una industria establecida en la Comunidad o que materialmente retrase el establecimiento de alguna industria en la comunidad", continua afirmando, "el daño causado por el dumping debe ser más importante que cualquier otro daño que pueda recibir la industria de la Comunidad", y aclara, "esto es, que cada uno de los factores que al mismo tiempo puedan afectar a la industria deben ser de menor importancia que el causado por el dumping."

La definición expuesta muestra, a mi parecer, con gran exactitud la relación causal directa que debe de

existir entre el dumping y el daño, si bien no se dice en que consiste el daño, tacitamente dice que éste debiera ser de mayor importancia al que pudieren llegar a producir otros factores. De esta manera nos queda claro que, para efectos de la investigación, el daño producido por el supuesto dumping deberá ser estudiado de manera separada a los demás factores que de alguna u otra manera estén o puedan causar daño a la industria involucrada.

Otra deficiencia a presentar es la expuesta por James A. Khon(13), quien dice: " la determinación del daño a la industria nacional se establecerá si como resultado del dumping una industria de los Estados Unidos es o está siendo perjudicada, o está siendo impedida para su establecimiento", la misma crítica a las demás definiciones es aplicable a esta, ya que el hecho de saber en qué casos estaremos en presencia de daño, no nos dice qué es el daño en sí.

Para comprender en su totalidad el concepto de daño, dejaremos a un lado las opiniones doctrinales y nos apoyaremos en las descripciones que al respecto hace nuestra legislación de la materia.

El artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior señala: "Para los efectos de esta Ley, daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de de cualquier tipo de 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."

Debe de quedar claro que este daño debe ser consecuencia directa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios. Entendiendo el daño o la amenaza de daño de esta manera, ahora debemos de determinar quiénes son afectos a éste, es decir, quiénes deben ser considerados como productores nacionales.

Por producción nacional, según los artículos 41 de la Ley de Comercio Exterior y 60 de su Reglamento, se entenderá en el sentido de abarcar, por lo menos, el 25% de la producción nacional de la mercancía de que se trate. Esta es la regla general de lo que debemos de entender por producción nacional, pues existen dos excepciones a esta regla.

Las excepciones a la regla general son las siguientes:

a) Cuando los productores estén vinculados(14) a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, el término producción nacional podrá interpretarse como el 25% del resto de los productores. Pero cuando la totalidad de los productores estén vinculados de esta manera, se podrá entender por producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa anterior inmediata de la misma línea continua de producción, pero sólo cuando esta mercancía sea una

materia prima de origen agropecuario y constituya el insumo principal del bien en cuestión; y

b) se podrá también considerar como producción nacional a un mercado aislado dentro del territorio nacional cuando exista una concentración de importaciones en condiciones de discriminación de precios en este mercado, las cuales afecten negativamente a una parte significativa de dicha producción. Esta hipótesis sólo será aplicable si los productores de ese mercado venden una parte significativa de su producción en el mercado afectado por las importaciones y si la demanda no ésta cubierta en grado sustancial por productores situados en otro lugar del territorio.

Con lo expuesto en los párrafos anteriores, han quedado bien delimitados los conceptos de daño, amenaza de daño y producción nacional. Sin embargo, es pertinente mencionar que los elementos que se deben de tomar en cuenta para la determinación del daño o la amenaza de daño son diferentes(15), es decir que la Secretaría de Comercio, autoridad investigadora, examinará estos casos desde distintos ángulos para llegar a determinarlos.

Establecidos los conceptos anteriores sólo me resta reiterar respecto de la relación causal que debe de existir entre la discriminación de precios y el daño, ya que de no existir esta relación no se podría actualizar el fenómeno de dumping.

3.4 CONCEPTO DE CUOTAS COMPENSATORIAS.

Las cuotas compensatorias, dice el artículo 63 de la Ley de Comercio Exterior, serán consideradas como aprovechamientos en los términos del artículo 3o del Código Fiscal. Por el momento no cuestionaremos esta afirmación, ya que este tema será retomado más adelante dentro de este capítulo.

La Ley de Comercio Exterior (art.62), dice: "Corresponde a la Secretaría determinar las cuotas compensatorias, las cuales será equivalentes, en el caso de discriminación de precios a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación", es decir, el margen de discriminación de precios es el punto de partida para determinar las cuotas compensatorias, sin embargo, estas podran ser menores, nunca mayores, al margen de discriminación de precios siempre y cuando sean suficientes para desalentar las importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios.

Es preciso recordar que en principio la aplicación de cuotas compensatorias es a nivel empresa, pero cuando fuesen varios proveedores, siendo imposible individualizarlos, dice el artículo 64 de la Ley: "la Secretaría podrá ordenar su aplicación al país o países proveedores de que se trate.". Para el caso de que una cuota compensatoria sea aplicada a todo un país, me pregunto que tan justo es imponer esta cuota a mercancías

que provienen de un nuevo productor el cual, supongamos, comienza su actividad apenas determinada la cuota compensatoria, y sus exportaciones no se realizan en condiciones de discriminación de precios. Para este caso en lo particular la Ley en sus artículos 91 y 92 fija un procedimiento para resolver si una mercancía esta sujeta o nó a una cuota compensatoria definitiva.

En el mismo orden de ideas, los importadores de una mercancía idéntica o similar a aquella que deba pagar cuota compensatoria provisional o definitiva no estarán obligados a pagarlas si prueban que el país de origen de estas mercancías es distinto al que exporta las mercancías en condiciones de discriminación de precios.

El cobro de estas cuotas compensatorias le corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la cual para el caso de cuotas provisionales podrá aceptar las garantías constituidas de acuerdo con el Código Fiscal de la Federación.

El segundo párrafo del artículo 65 menciona: " Si en la resolución se confirma la cuota compensatoria provisional, se requerirá el pago de dicha cuota o, en su defecto, se harán efectivas las garantías que se hubiesen otorgado. Si en dicha resolución se modificó o revocó la cuota, se procederá a cancelar o modificar dichas garantías o, en su caso, a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto o la diferencia respectiva."

Esta devolución de diferencias tendrán lugar cuando la Secretaría de Comercio elimine o modifique cuotas compensatorias definitivas:

1.- En los procedimientos de revisión de cuotas compensatorias definitivas;

2.- En los procedimientos de cobertura de producto a que se refiere el artículo 60 de la Ley;

3.- En los procedimientos que resuelvan los recursos de revocación;

4.- En cumplimiento a sentencias dictadas por el Tribunal Fiscal de la Federación; y,

5.- En las resoluciones finales que adopte la Secretaría como consecuencia de la decisión decretada en los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional contenidas en los Tratados o convenios internacionales de los que México es parte.

Otro aspecto a tratar es la duración de las cuotas compensatorias, las cuales estarán vigentes durante el tiempo necesario para contrarrestar la discriminación de precios que esté causando daño o amenaza de daño a la producción nacional. Sin embargo estas cuotas deberán de revisarse anualmente a petición de parte o en cualquier otro momento de oficio por parte de la Secretaría, pero en caso de que en un plazo de cinco años estas cuotas no se revisen, ya sea a petición de parte o de oficio, la

misma Secretaría declarará su eliminación en el Diario Oficial de la Federación.

Por último, el artículo 71 de la Ley dice a la letra: "La introducción al territorio nacional de piezas o componentes destinados a operaciones de montaje en territorio nacional de mercancías sujetas a cuotas provisionales o definitivas, de tal modo que se pretenda evitar el pago de las mismas, provocará que la importación de dichas piezas paguen la cuota de que se trate. El mismo tratamiento se dará en el caso de que las piezas o componentes sean ensamblados en un tercer país cuyo producto se introduzca al territorio nacional, o de que se exporten mercancías con diferencias físicas relativamente menores con respecto a las sujetas a cuotas compensatorias provisionales o definitivas con el objeto de eludir el pago de éstas."(16).

Lo que establece, este extenso artículo, es la posibilidad de eludir el pago de la cuota, pero principalmente evita que los exportadores afectados por la cuota compensatoria, instalen en nuestro país una ensambladora del mismo producto al cual se le esta aplicando la cuota compensatoria, pues por la importación de las partes separadamente no estarían afectos a dicha cuota.

Establecido lo anterior, me avocaré a continuación a delimitar un tema que ha sido objeto de gran polemica, la naturaleza jurídica de las cuotas compensatorias.

3.4.1 NATURALEZA JURIDICA DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS.

La tarea de definir la naturaleza jurídica de las cuotas compensatorias aparentemente no presenta dificultad alguna, ya que la legislación al respecto es clara y determinante. Sin embargo, no puedo dejar resuelto este problema como lo hace nuestra legislación, ya que dejaría de analizar varios aspectos que se encuentran ligados con el tema de la naturaleza jurídica de las cuotas.

La Ley de Comercio Exterior, resuelve de manera por demás sencilla nuestra interrogante, pues en su artículo 63 dice a la letra: " Las cuotas compensatorias serán consideradas como aprovechamientos en los términos del artículo 3o. del Código Fiscal de la Federación.", según la definición anterior el problema de determinar su naturaleza jurídica se encuentra resuelto.

Por su parte el Código Fiscal de la Federación en su artículo 3o señala: " Son aprovechamientos los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamientos y los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal."

Los anteriores artículos muestran, sencillamente, o mejor dicho aparentemente, cual es la naturaleza jurídica de las cuotas compensatorias: ingreso del Estado,

clasificado como aprovechamiento. Esta sencilla respuesta, no logra colmar en absoluto mis interrogantes respecto del tema en estudio, simplemente basta dar lectura a la abrogada legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional para restarle veracidad al postulado de la legislación vigente.

Con las reformas de 26, 27 de julio y 30 de enero de 1993, las cuotas compensatorias sufren un cambio sustancial respecto en su naturaleza jurídica. Con el fin de entender mejor la diferencia existente entre ambas legislaciones, mostraré algunos artículos de la abrogada legislación:

a) El Reglamento Contra Prácticas desleales de Comercio Internacional, publicado en el D.O. el 25 de noviembre de 1986, señalaba en el párrafo cuarto de sus considerandos: "Que en la Ley de Comercio Exterior se faculta al Ejecutivo a mi cargo para que determine y aplique cuotas compensatorias a las mercancías extranjeras que se importen o pretendan importarse a nuestro país en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional."

b) El citado Reglamento (art. 28 *in fine*) decía que las resoluciones por las que se determinarían cuotas compensatorias debían ser aprobadas por el propio Presidente de la República: "Este proyecto será sometido a la consideración del C. presidente de la República,

quien de aprobarlo lo mandará publicar en el diario Oficial de la Federación."

c) La anterior Ley de Comercio Exterior, es decir, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, mencionaba en su artículo 1o: "Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de interés general. Tienen por objeto regular y promover el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito similar en beneficio del mismo, a cuyo fin se faculta al Ejecutivo Federal, en términos del Artículo 131 Constitucional, para:... II.- Establecer medidas de regulación o restricciones a la exportación e importación de mercancías consistentes en:... C.- Cuotas compensatorias, provisionales y definitivas, a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, las que serán aplicables independientemente del arancel que corresponda a la mercancía de que se trate."

d) La Ley Aduanera, antes de la reforma del 26 de julio de 1993, en su artículo 53 fracción I inciso C, sostenía, se causarán a la importación los siguientes impuestos al comercio exterior, inciso C: Cuotas compensatorias.

Las anteriores transcripciones muestran claramente a qué rubro pertenecían las cuotas compensatorias y cual

era su naturaleza jurídica; impuesto al comercio exterior.

Para delimitar de mejor forma mi planteamiento, agregaré tres afirmaciones sustentadas por artículos constitucionales vigentes en ambas legislaciones:

1.- Si observamos la figura de impuestos, estos deberán seguir el orden que describe el artículo 31 Constitucional fracción IV: "Son obligaciones de los mexicanos:... IV.- contribuir con los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes."

2.- Respecto de los impuestos al comercio exterior, es preciso que haga referencia al artículo 73, fracción XXIX-A, número 1o de la Constitución Política, el cual dice: " El Congreso tiene facultad:... XXIX-A Para establecer contribuciones:... 1o. sobre el comercio exterior;...", lo que nos demuestra esta transcripción es que solo el Congreso de la Unión esta facultado para establecer impuestos al comercio exterior.

3.- Como excepción al numeral anterior, el artículo 131 segundo párrafo, señala: "El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de

productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito a beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.", de este amplio segundo párrafo se desprende que los dos únicos órganos competentes para la determinación de impuestos al comercio exterior, y por tanto, de cuotas compensatorias, son el Congreso de la Unión y el propio Presidente de la República.

Antes de cerrar este punto, y a manera de conclusión, sólo me resta mencionar lo siguiente:

En la legislación anterior la naturaleza jurídica de las cuotas compensatorias queda definida como un impuesto al comercio exterior, mismos que debían ser determinados de acuerdo con los lineamientos de los artículos 73 y 131 constitucionales, de tal manera que no existiera una violación al principio de legalidad consagrado en el artículo 31 fracción IV de la Constitución. Ahora bien, si estas cuotas compensatorias se han determinado, dentro de la vigente legislación, de la misma forma instrumental y procedimental como lo hacía la abrogada legislación, no es aceptable que por el simple cambio de denominación de una figura se transforme su naturaleza jurídica.

La vigente Ley de Comercio Exterior nace viciada de inconstitucionalidad al facultar a la Secretaría de Comercio para determinar cuotas compensatorias, mismas que independientemente de su denominación al determinarse adquieren la categoría de generalidad, obligatoriedad e impersonalidad, propias de la ley, es decir, que son de observancia general para todo aquel que caiga en el supuesto de la norma o mejor dicho para todo importador de mercancías en condiciones de discriminación de precios; La ley ordinaria no puede ir más allá de los límites de ley constitucional, y en este sentido la norma constitucional es clara, es decir los únicos órganos facultados para la determinación de contribuciones al comercio exterior son, el Congreso de la Union (art. 73) y el Ejecutivo Federal (art. 131).

NOTAS DEL CAPITULO TRES.

(1) JOHN V. VAN SICKLE: Introducción a la economía; la Edición, UTHEA, México, 1959, p.31.

(2) FELIPE DE ZOLA CAÑIZARES: Tratado de Derecho Comercial Comparado; Montaner y Simón, S.A., Barcelona, 1962, Tomo II, p. 541.

(3) Hacemos referencia a la discriminación de precios y al dumping de igual manera, ya que dentro de los ordenamientos que regulan esta práctica desleal de comercio internacional, se utilizan ambos conceptos, dumping por el derogado Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional como la legislación internacional y discriminación de precios por la Ley de Comercio Exterior.

(4) Dr. Rodolfo Cruz Miramontes, Aspectos legales de el intercambio comercial internacional, su regulación y efectos, en particular a las relaciones entre México y los Estados Unidos de Norte America, Revista Mexicana de Justicia, vol II, No 4, oct-dic 1984 México D.F., pp. 26 - 31.

(5) Pedro E. Fernandez Lalanne, Prácticas restrictivas de comercio, competencia desleal y dumping en la integración económica centroamericana, Revista Derecho de la

Integración, No 4 abril 1969 Buenos Aires, Argentina, p 58.

(6) Hastings W.K., Dumping, international trade and material injury: an economic and comparative study of antidumping legislation, Victoria University of Wellington, Law Review, vol 16, No 3, July 1986, Wellington New Zealand, pp. 214-222.

(7) Beseler J.F., EEC Protection Against Dumping and Subsidies From Third Contries, Common Market Law Review, vol VI, No 3, July 1969 brusseles, pp. 332-350.

(8) Hendrix James Pomeroy, the United States anti-dumping act, American Journal of International Law, vol 58, No 4 oct 1964, Washington D.C., pp. 914-916.

(9) Artículo 2 párrafo 1 del Acuerdo para la aplicación de el Artículo VI de el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

(10) Artículo 31 de la Ley de comercio Exterior.

(11) Pomeroy, op. cit., p. 918.

(12) Didier Pierre, EEC antidumping rules and practices, Common Market Law Review, Vol 17, No 3 August 1980, Holand.

(13) Kohn James A., The antidumping act, Michigan Law Review, Vol 60, No 4 feb- 1962., Arbour Michigan, pp. 163- 175.

(14) A efecto de determinar si existe vinculo alguno entre productores y exportadores o productores e

importadores la Secretaría tomará las siguientes consideraciones:

a) Si uno de ellos ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra;

b) si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;

c) si tienen relación de patrón y trabajador;

d) si uno de ellos controla directa o indirectamente a la otra;

e) si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona;

f) si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, o

g) si son de la misma familia.

(15) Según el artículo 41 de la Ley de Comercio Exterior, los elementos que se considerarán para la determinación del daño a la producción nacional son:

1.- El volumen de la importación de mercancías objeto de discriminación de precios.

2.- 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 discriminación de precios.

3.- El efecto causado o que pueda causarse sobre los productos nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas.

Por su parte el artículo 42 de la Ley de Comercio Exterior nos menciona los elementos a considerar para la determinación de la amenaza de daño a la producción nacional, siendo estos los siguientes:

1.- El incremento presente o futuro de las importaciones objeto de discriminación de precios en el mercado nacional.

2.- El aumento inminente y sustancial de las exportaciones objeto de discriminación de precios al mercado mexicano.

3.- Si las importaciones se realizan a precios que repercutirán en los precios nacionales, haciéndolos bajar o impidiendo que suban, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones.

4.- Las existencias del producto objeto de la investigación.

5.- La rentabilidad esperada de inversiones factibles.

6.- Los demás elementos que considere convenientes la Secretaría.

(16) En la Comunidad Económica Europea se llevó a cabo un caso de esta naturaleza, una compañía japonesa que importaba ciertos productos a la Comunidad fue sancionada con cuotas compensatorias, para evitar esta cuota se abrió una ensambladora dentro de la Comunidad con el fin de evadir las cuotas, ya que los productos pasaban por partes sin ningún problema en la aduana, por

lo cual la Comunidad impuso a las mercancías que se importaban desarmadas una cuota compensatoria, la empresa japonesa llevo el caso a el Comité de Practicas Antidumping de el Gatt, en este comité se declaro que las importaciones hechas por la empresa japonesa no deben tener cuota compensatoria, sin embargo el Comité de Prácticas Antidumping tiene ahora la responsabilidad de hacer cumplir su resolución, lo interesante es saber con que medios coactivos cuenta este Comité para hacerla efectiva.

**CAPITULO CUATRO. EL PROCEDIMIENTO CONTRA LA
DISCRIMINACION DE PRECIOS
EN LA LEGISLACION MEXICANA.**

4.1 EL PROCEDIMIENTO.

Hemos llegado a una de las partes mas interesantes de nuestro trabajo, el procedimiento antidumping. Para abordar el tema de la mejor forma posible llevaremos la exposición siguiendo el articulado que, nos da la Ley de Comercio Exterior, en su Titulo VII.

Existen dos maneras de iniciar el procedimiento de investigación contra la discriminación de precios, se puede iniciar de oficio o a solicitud de parte. Los procedimientos de esta investigación se llevaran a cabo en un expediente administrativo, en el que se acentarán las resoluciones administrativas que correspondan. La aclaración que hace la Ley respecto de los términos, expediente administrativo y resoluciones administrativas me conducen a afirmar que la naturaleza de esta investigación es administrativa.

La solicitud a petición de parte (art.50 LCE) podra ser presentada por las personas físicas o morales que sean productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de discriminación de precios. Los solicitantes deberán representar el 25% de la producción

nacional(1), de igual manera se requiere que la solicitud de investigación deberá hacerse por escrito ante la autoridad competente(2) y que los argumentos que fundamenten la mismas, se hagan bajo protesta de decir verdad, además de acompañar en este escrito los formularios que para tal efecto establezca la Secretaria.

Dentro del artículo 50 de la LEC debemos de hacer la siguiente observación, cuando este dice: " En dicha solicitud se deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento.", para tal efecto el artículo 75 del RLCE nos señala que el escrito de solicitud deberá contener:

I) La autoridad administrativa ante quien se promueve;

II) Nombre, razón social y domicilio del promovente;

III) Actividad a que se dedica el promovente;

IV) Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar de importación;

V) Participación de l promovente en la producción nacional;

VI) Los miembros de la organización a la pertenezca, indicando el número de ellos, y elementos que demuestren la participación de sus mercancías en la producción nacional;

VII) Los fundamentos legales en que se sustenta;

VIII) Descripción de la mercancía de cuya importación se trate;

IX) Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación;

X) Nombre del país o países de origen o procedencia de la mercancía;

XI) Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles;

XII) Indicación de la diferencia existente entre el valor normal y el precio de exportación;

XIII) Los elementos probatorios que permitan apreciar que debido a la introducción de la mercancía al mercado nacional, se causa o se amenaza causar daño a la producción nacional, es decir, la relación causal entre la importación de las mercancías y el daño o amenaza de daño;

XIV) En su caso, descripción de otras medidas de regulación o restricción comercial relacionadas con la mercancía objeto de la investigación;

XV) Además de los anteriores, esta solicitud deberá consignar la firma autógrafa del interesado o de quien actúa en su nombre o representación;

XVI) Esta solicitud y los documentos anexos, deberán ser presentados en original y tantas copias como importadores, exportadores, gobiernos extranjeros mencionados en la solicitud.

Lo anterior no presenta problema alguno, sin embargo debo hacer la siguiente reflexión:

a) La Ley de Comercio Exterior se publica el 22 de Julio de 1993, para entrar en vigor al día siguiente a su publicación;

b) Los artículos SEGUNDO y TERCERO transitorios de la LCE, dicen respectivamente, " Se abroga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos...", y que "En tanto se expiden las disposiciones reglamentarias de esta Ley, seguirán en vigor el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional....";

c) Respecto de los requisitos necesarios para la presentación de la solicitud en cuestión, la Ley de Comercio Exterior en su artículo 50, como apunto líneas arriba, no señala más que dos requisitos para este fin, indicando que además de estos requisitos se deberán satisfacer aquellos a los que el "Reglamento" haga mención;

d) Ahora bien, sabemos que Reglamento de la Ley de Comercio Exterior se publico en el Diario Oficial el 30 de diciembre de 1993 para entrar en vigor un día después de su publicación, luego entonces, de acuerdo con el punto b), entre la expedición de la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, 5 meses aproximadamente, el reglamento vigente era el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional;

e) El citado Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, respecto de los requisitos que debe tener la solicitud en estudio dice en su artículo 13: "La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, que estará a cargo de la Secretaría, se iniciará con motivo de la denuncia de cualquier persona física o moral que se encuentre en alguno de los supuestos del artículo 10 de la Ley(3), la denuncia deberá contener cuando menos los requisitos previstos en el mencionado artículo.";

f) El Reglamento citado anteriormente, al decir "la Ley", se refiere a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, la cual ya no podía ser aplicada, en este periodo de 5 meses, de acuerdo con los artículos SEGUNDO y TERCERO transitorios de la Ley de comercio exterior.

Por tanto, no existieron tales requisitos desde la publicación de la Ley de Comercio Exterior (27 de Julio de 1993) hasta la Expedición del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (30 de Diciembre de 1993), luego entonces, la Secretaría de Comercio no pudo haber desechado una solicitud por falta de elementos formales, pues estos no existían jurídicamente, y para el caso que lo haya hecho el solicitante o denunciante(4) pudo recurrir(5) el desechamiento por falta de fundamentación legal por parte de la Secretaría de comercio.

Dejando atrás la anterior observación, para los efectos de la investigación, se considerarán como partes

interesadas a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de la investigación, 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 y convenios internacionales.

Ahora bien, los efectos de la presentación de la solicitud podrán ser en tres diferentes sentidos, contados 30 días a partir de la presentación de la misma la Secretaria podra:

a) Aceptar la solicitud, y declarar el inicio de la investigación, mediante publicación de la resolución en el Diario Oficial;

b) Prevenir al solicitante, Requiriéndolo de mas elementos de prueba o datos, los cuales deberá de entregar dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de prevención. De aportarse satisfactoriamente los requerimientos se procederá a la declaración de inicio de investigación, pero la Ley dice que de no proporcionar en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud, y;

c) Desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 75 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

En cualquiera de las tres hipótesis anteriores la Secretaria publicará la resolución en el Diario Oficial

de la Federación. Publicada la resolución de inicio de investigación, al día siguiente la Secretaría notificará a las partes interesadas, de que tenga conocimiento, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, además de que formulen defensa y entreguen la información requerida, para ello se concederá un plazo de 30 días a partir de la publicación de la resolución de inicio de investigación.

Esta resolución deberá contener (artículo 80 LCE), la autoridad que emite el acto, la fundamentación y motivación que sustenten la resolución, el o los nombres o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de mercancías idénticas o similares así como el del importador o los importadores, exportadores extranjeros o en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento, país o países de origen o procedencia de las mercancías de que se trate, descripción detallada de la mercancía que se haya importado o se pretenda importar indicando su fracción arancelaria, descripción detallada de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía que se haya importado, se esté importando o se pretenda importar, convocatoria para las partes interesadas y, en su caso, a los gobiernos extranjeros, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, el periodo probatorio, el día, la hora y lugar

en donde tendrá verificativo la audiencia pública y la presentación de los alegatos.

En esta notificación, resolución de inicio, la Secretaría de Comercio informará a las partes interesadas la realización de una audiencia pública que se llevará a cabo después de la resolución preliminar y antes de la publicación de la resolución definitiva. En esta audiencia las partes podrán comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses, así como también interrogar a las otras partes interesadas.

Respecto de los párrafos anteriores, es pertinente hacer la siguiente observación, no obstante que la LCE y el RLCE hacen mención sobre una audiencia pública, el periodo de probatorio comprenderá desde el día siguiente a la publicación de la resolución de inicio de investigación hasta que se declare concluida la audiencia pública, a la que he hecho referencia líneas arriba.

Lo anterior puede llegar a mal interpretarse si no se toma en cuenta que en las investigaciones contra prácticas desleales de comercio internacional, el o los solicitantes presentaron sus pruebas junto con su escrito inicial o por requerimiento de la Secretaría y una vez publicada la resolución de inició los exportadores, importadores y en su caso los gobiernos extranjeros cuentan con un plazo de 30 días para comparecer y formular su defensa, y así mismo los solicitantes contarán con un plazo de 8 días para que presenten sus

contrargumentaciones y replicas para lo cual se apoyarán en las distintas pruebas que a su juicio consideren pertinentes, de este modo una vez publicada la resolución preliminar la Secretaría de Comercio otorgará un plazo de 30 días para la celebración de la multicitada audiencia pública en la cual se aportarán las pruebas complementarias que se estimen pertinentes.

La Secretaría esta facultada (art. 54 LCE) para requerir mayor información o elementos probatorios a las partes interesadas, y en caso de que no se satisfaga el punto anterior la Secretaria resolverá con la información disponible. De igual manera la Secretaría podra requerir a " cualquier otra persona que estime conveniente, la información y datos que tengan a su disposición.", lo anterior nos deja claro la amplia facultad de la Secretaria de Comercio para hacerse de información que crea necesaria para la investigación.

Por otra parte (art. 56 LCE) se menciona que, "Las partes interesadas en una investigación deberán de enviar a las otras partes interesadas copias de cada uno de los informes, documentos y medios de prueba que presenten a la autoridad en el curso del procedimiento, salvo la información confidencial a la que se refiere el articulo 81.", con respecto a este articulo, soy de la opinión, que la redacción del mismo podría llevarnos a pensar que son las partes interesadas las que tiene que enviar las copias de esta información a las demás partes

interesadas, lo cual no podría suceder pues las partes interesadas no pueden definir para que partes se considerará confidencial una información o no.

Pasando a otro punto la Secretaria en un plazo de 130 días contados a partir del día siguiente en que tuvo lugar la resolución de inicio de la investigación dictará su resolución preliminar, esta resolución podrá ser en tres diferentes sentidos:

a) Que determine cuota compensatoria provisional, previo el cumplimiento de las formalidades del procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después(6) de la publicación de la resolución de inicio de investigación;

b) Continuar con la investigación sin imponer cuota compensatoria; o

c) Dar por terminada la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes respecto de la discriminación de precios, del daño o la amenaza de daño alegados o bien de su relación causal entre uno y otro.

Esta resolución preliminar deberá de notificarse a las partes interesadas y publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

En el mismo orden de ideas, es necesario anotar que la Ley de Comercio Exterior no hace ninguna referencia a la forma o contenido que debe tener esta resolución provisional en la que se haya probado la existencia de

prácticas desleales de comercio internacional, pues solo nos indica cual será el sentido de la misma, pero para suplir esta omisión el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior dice que resolución que determine provisionalmente cuota compensatoria contendrá lo siguiente(7):

- a) La autoridad que emite el acto;
- b) Fundamentación y motivación que sustenten la resolución;
- c) El o los nombres de los o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de las mercancías idénticas o similares;
- d) 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 tenga conocimiento;
- e) País o países de origen o procedencia de las mercancías de que se trate;
- f) descripción detallada de la mercancía que se haya importado o se pretenda importar presumiblemente en condiciones de discriminación de precios, indicando su fracción arancelaria(8);
- g) La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar;
- h) El valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría, salvo que una parte

interesada considere tal información como confidencial o comercial reservada;

i) Una descripción metodología que se siguió para la determinación del valor normal y del precio de exportación;

j) El margen de discriminación de precios;

k) Una descripción detallada del daño causado o que pueda causarse a la producción nacional;

l) La explicación sobre el análisis que realizó la Secretaría de Comercio respecto de cada uno de los factores (volumen de la importación de mercancías, efecto en el precio de los productos idénticos o similares en el país importador, el efecto causado o por causarse sobre los productores nacionales, incremento de las importaciones de mercancías en supuestas condiciones de discriminación de precios, impacto de las importaciones en la baja o impedimento para subir los precios nacionales, la rentabilidad esperada de los productores nacionales y los demás que considere la Secretaría) que se hayan tomado en cuenta para dictar la resolución respectiva;

m) En su caso, el precio de exportación no lesivo a la producción nacional y una descripción del procedimiento para determinarlo;

n) En su caso, el monto de la cuota compensatoria provisional que habrá de pagarse;

ñ) La mención de que se notificará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para cobro oportuno de las cuotas compensatorias;

o) Si no han variado la razones que motivaron el inicio de la investigación , la mención de que se continua con la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias; y

p) Para el caso de que se compruebe la inexistencia de discriminación de precios, la mención 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.

Antes de continuar, con la resolución final, recordemos que después de dictada la resolución preliminar la Secretaría otorgará un plazo de 30 días (art. 164 RLCE) para que las partes interesadas presenten en la audiencia pública las argumentaciones y pruebas que estimen pertinentes de acuerdo a sus intereses.

La citada audiencia tendrá como finalidad que las partes interesadas interroguen o refuten a sus contrapartes respecto de las pruebas que se hubieren presentado.

Una vez que se declara abierta la audiencia, el representante de la Secretaría de Comercio, pondrá a discusión las pruebas por la parte solicitante, es decir, los productores nacionales. Al respecto dice el artículo

166 del RLCE: "Posteriormente , se conserderá el uso de la palabra a los importadores, exportadores extranjeros y productores nacionales en ese orden. Cada parte hará uso de la palabra, alternativamente, por dos veces respecto de las pruebas aportadas por las otras partes. La Secretaría, previo acuerdo con las partes interesadas, fijará el tiempo máximo a que se sujetará cada intervención, sin perjuicio de ampliar la participación de las partes interesadas por el tiempo que estime necesario.", en el caso de existir prueba pericial y hubiere discrepancia entre los peritos, el representante de la Secretaría concederá a éstos el uso de la palabra en dos ocasiones a cada uno.

Estas discusiones podrán consistir en interrogatorios y refutatorios, para el caso de que alguna de las partes interesadas se ausente no será impedimento para la celebración de la audiencia. De esta audiencia se levantará un acta en la cual se acentarán de manera pormenorizada los hechos acaecidos en ésta, el acta deberá firmarse por las partes interesadas que hubieren estado presentes así como por el representante de la Secretaría de Comercio.

Sobre el término probatorio es pertinente hacer una observación, para ello transcribo a la letra el artículo 171 del RLCE, el cual señala: "Sólo durante el periodo probatorio las partes interesadas podrán presentar la información, pruebas y datos que estimen pertinentes en

defensa de sus intereses. Sin embargo, la Secretaría podrá acordar fuera del periodo probatorio, la práctica, repetición o ampliación de cualquier prueba o diligencia probatoria, siempre que lo estime necesario y sea conducente para el mejor conocimiento de la verdad sobre los hechos que se investigan."

El artículo anterior muestra claramente la facultad de la Secretaría para ampliar el término probatorio, lo cual nos indica el término en estricto derecho no es fatal, ya que existe la posibilidad de que la Secretaría, si lo estima necesario, pueda prolongar este periodo, a lo anterior cabe recordar que los acuerdos de la Secretaría por los que se admita alguna prueba no serán recurribles en el curso del procedimiento(art. 82 LCE). Por tanto la parte afectada de la admisión de una prueba fuera del periodo probatorio no tiene medio alguno para oponerse o recurrir tal decisión en defensa de sus derechos.

Concluido el periodo probatorio, se abrirá el periodo de alegatos, en este periodo las partes interesadas expondrán sus conclusiones finales, por escrito, presentando una síntesis sobre el fondo y los hechos acaecidos en el curso del procedimiento.

Cerrada la investigación, sobre prácticas desleales de comercio internacional, la Secretaría deberá someter a la opinión de la Comisión el proyecto de resolución final. Una vez que la Comisión de Comercio Exterior emita

su opinión (art. 9 fracc. XIV RLCE), la Secretaría dentro de un plazo de 260 días contados a partir de la resolución de inicio de investigación dictará su fallo definitivo, la resolución definitiva deberá contener los mismos requisitos formales que la resolución preliminar, sin embargo el sentido de la resolución definitiva será en cualquiera de los siguientes sentidos:

- a) Imponer cuota compensatoria definitiva;
- b) Revocar la cuota compensatoria provisional;

o

- c) Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.

Esta como todas las resoluciones de la Secretaría se deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación.

Es importante señalar que en todo momento hasta 15 días antes de que se cierre el periodo probatorio se podrá celebrar una audiencia conciliatoria(9) a solicitud por escrito de cualquier parte interesada, en la que se propongan fórmulas de solución a la controversia (art. 86 RLCE).

Admitida esta solicitud en un plazo de 5 días se convocará a las demás partes interesadas para que estas hagan sus manifestaciones dentro de los 5 días siguientes a la convocatoria. En esta audiencia se dará, en primer término, oportunidad al solicitante conciliador para que exponga sus fórmulas de solución, después las demás partes interesadas podrán opinar al respecto. De no

llegar a ningún acuerdo se continuará con la investigación, pero para que el caso de que se llegase a alguna solución la Secretaría aceptará la conciliación y dará por terminada la investigación, en este caso la resolución tendrá el carácter de resolución final.

Establecida la secuencia del procedimiento, me avocaré a otras cuestiones que se presentan dentro de la investigación administrativa contra la discriminación de precios.

La Secretaría de Comercio, respecto de la información confidencial, otorgará a todas las partes acceso oportuno para examinar la información que se encuentre en el expediente, salvo aquella que la Secretaría considere como confidencial, pues puede suceder que alguna información al ser divulgada pudiera causar un daño sustancial e irreversible al propietario de esta información.

Para los efectos de la investigación dice el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior que serán considerados como información confidencial(10):

a) Los procesos de producción de la mercancía de que se trate;

b) Los procesos de producción y la identidad de los componentes;

c) Los costos de distribución ;

d) Los términos y condiciones de venta, excepto los ya ofrecidos al público;

e) Los precios de ventas por transacción y producto, excepto los componentes de los precios como fechas de venta y de distribución del producto;

f) La descripción del tipo de clientes particulares;

g) En su caso, la cantidad exacta del margen de la discriminación de precios en ventas individuales;

h) Los montos de los ajustes por concepto de términos y condiciones de venta, volumen o cantidades, costos variables y cargas impositivas, propuestos por la parte interesada, y

i) Cualquier otra información específica de la empresa de que se trate cuya revelación o difusión al público pueda causar daño a su posición competitiva.

Fuera de los casos anteriormente mencionados, si la parte interesada estima que una información debe ser considerada como información confidencial, deberá presentar una solicitud por escrito justificando porque su información tiene el carácter de confidencial o comercial reservada.

Otro aspecto sobre las pruebas que se pueden presentar en la investigación nos lo da el Reglamento (art.82) cuando aclara que se podrán presentar toda clase de pruebas a no ser que estas sean consideradas contrarias al orden público o a las buenas costumbres, la Secretaria tiene amplias facultades, en todo tiempo, para la recepción y ofrecimiento de pruebas, la misma

Secretaría abrirá un periodo de alegatos después del periodo de ofrecimiento de pruebas, a este respecto debemos anotar que por no tener un plazo fijo este ofrecimiento de pruebas los alegatos se han de realizar antes de la resolución definitiva.

Por lo que se refiere a veracidad de pruebas ofrecidas por las partes interesadas, la Secretaría de Comercio podrá realizar la verificación de las mismas en el país de origen. Las visitas de verificación se podrán realizar en días y horas hábiles, de efectuarse en días y horas inhábiles el oficio expresará la autorización. Estas visitas se realizarán en presencia de dos testigos propuestos por el visitado. La verificación versará en el cotejo de documentos que conformen el expediente, en cualquier caso de negativa de aceptación de la visita, la Secretaría formulará su fallo con la información que tenga a su alcance.

En la investigación todas las notificaciones surtirán efectos el día hábil siguiente a aquel en que fueron hechas.

Si en el curso de la investigación la Secretaría de Comercio advierte que una de las partes interesadas ha incurrido en practicas monopólicas, se dará vista a la autoridad competente(11).

La imposición de cuotas compensatorias además de tener el fin de proteger a la producción nacional, deberá evitar que ésta repercuta negativamente en otros procesos

productivos, ya que la cuota compensatoria de no ser exactamente calculada, el último perjudicado sería el consumidor(12).

El último punto a tratar dentro del procedimiento contra la discriminación de precios, son las infracciones administrativas que la Secretaría de Comercio (art. 93 LCE) podrá sancionar en el curso de la investigación,:

a) En caso de falsificación, omisión y alteración de documentos respecto de comprobación de origen, permisos y cupos se sancionará con dos tantos del valor de la mercancía exportada;

b) En caso de destinar la mercancía importada para un fin distinto para el cual se expidió el permiso será sancionado con dos tantos del valor de la mercancía importada;

c) Para omitir la aplicación de cuotas compensatorias, por falsificación, omisión o alteración de documentos se sancionará con multa por el valor de la mercancía de que se trate;

d) En el caso de la no presentación de información o documentación requerida durante la investigación se sancionará con multa de 180 días de salario mínimo;

e) Esta fracción la transcribiré literalmente por la importancia y complejidad de la misma, así: "Importar mercancías en volúmenes significativos, en relación con el total de las importaciones y la

producción nacional, en un periodo relativamente corto, cuando existen antecedentes de prácticas desleales en el mercado de exportación de que se trate o cuando el importador sabía o debía haber sabido que el exportador realizaba dichas prácticas, con multa equivalente al monto que resulte de aplicar la cuota compensatoria definitiva a las importaciones efectuadas hasta por los tres meses anteriores a la fecha de aplicación de las cuotas compensatorias provisionales. Esta sanción sólo será procedente una vez que la Secretaría haya dictado la resolución en la que se determinen cuotas compensatorias definitivas, y"

f) La divulgación de información confidencial la cual tendrá una multa proporcional al perjuicio que se ocasione o al beneficio que se obtenga por la divulgación o el uso de dicha información.

A grandes rasgos he presentado un bosquejo del procedimiento en contra de la discriminación de precios, así sólo mencionaré que la duración prevista en ley de acuerdo a los términos y plazos es de 290 días.

NOTAS DEL CAPITULO CUATRO.

- (1) Véase el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior.
- (2) La autoridad competente a este respecto es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la investigación se llevará a cabo por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Véase Diario Oficial del 10 de abril de 1993. Las otras dos autoridades que toman parte en el sistema contra la discriminación de precios son la Comisión de Comercio Exterior, antes denominada Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- (3) Los requisitos que exigía que abrogada Ley de Comercio Exterior eran los siguientes:
- 1.- Nombre y domicilio del promovente;
 - 2.- Actividad principal a la que se dedica el promovente, en su caso los miembros de su organización, indicando el número de ellos, y la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional;
 - 3.- La descripción de la mercancía de cuya importación se trate, especificando su calidad comparativamente con la producción nacional y demás datos que la individualicen, así como el volumen que pretenda importarse en base a la unidad de medida correspondiente;

4.- Nombre y domicilio de los que pretendan realizar la importación o quiénes la efectuaron;

5.- Indicación del país o de los países de origen y de exportación, de no ser el mismo y, en su caso de la persona o personas que realicen la exportación a México y el margen de discriminación de precios;

6.- Los demás hechos que hagan presumible la existencia de una practica de discriminación de precios;

7.- Los elementos que permitan apreciar el daño, la amenaza de daño o el obstáculo para el establecimiento de una nueva industria en virtud de las importaciones en condiciones de discriminación de precios. Reitero que estos son los requisitos que lista la ley abrogada por lo cual su obligatoriedad queda muy cuestionable.

(4) Es oportuno hacer una pequeña observación respecto de la diferencia de conceptos, solicitante y denunciante, en los ordenamientos anteriores a las reformas de 1993 se denominaba denunciante, el día de hoy es solicitante.

(5) Lo que sería el recurso administrativo de revocación, en su caso el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación o en última instancia el Amparo directo.

(6) Es preciso anotar la diferencia de plazos que existían con la abrogada ley y la vigente. El plazo para terminar la investigación era anteriormente de 6 meses, hoy, bajo los ordenamientos de la nueva Ley es de 260

días contados a partir de la resolución de inicio, esto es un total de 290 días.

Otro aspecto referente a los plazos es que la Autoridad, anteriormente, podía imponer cuota compensatoria provisional a partir de 5 días contados desde la recepción de conformidad de la denuncia, hoy esto sólo puede ocurrir cuando hayan transcurrido por lo menos 45 días desde la declaración de inicio de la investigación (art. 57 fracc.II LCE), esto es aproximadamente 2.5 meses desde la presentación de la solicitud.

(7) Artículo 82 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

(8) La fracción arancelaria de las mercancías se encuentra en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).

(9) En relación con la audiencia conciliatoria, somos de la opinión de que esta versará en un arreglo, y este arreglo se puede lograr de manera justa a través de los compromisos de precios, ya sea suspendiendo la exportación de la mercancía en cuestión o haciendo una modificación de precios. La diferencia principal es el tiempo en que estos se pueden realizar, la audiencia conciliatoria solo se podrá llevar a cabo después de la resolución preliminar hasta antes de la resolución definitiva, los compromisos se podrán dar durante la

investigación y fuera de ella, en el caso de revisión de cuota compensatoria.

(10) Véase el artículo 149 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

(11) Soy de la opinión que al respecto se deberá oír, o en su caso considerar como autoridad competente a la Comisión Federal de Competencia, véase los artículos 1o, 2o y 3o de la Ley Federal de Competencia publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 24 de Diciembre de 1992.

(12) Un aspecto importante que debemos señalar aquí es lo delicado que es determinar el monto de la cuota compensatoria, pues esta de no ser eficaz, no terminaría realmente con las importaciones en condiciones de discriminación de precios y por lo tanto la producción nacional seguiría siendo afectada, o bien si se aplica un margen muy alto de precios los productores nacionales al revisar precios podran subirlos, siendo el ultimo afectado, el consumidor.

**CAPITULO CINCO. MEDIOS DE IMPUGNACION EN EL
PROCEDIMIENTO CONTRA LA
DISCRIMINACION DE PRECIOS.**

5.1 NOCION.

Tras haber expuesto en los capítulos anteriores un marco histórico del comercio exterior mexicano, el marco jurídico del tratamiento de la discriminación de precios, los conceptos principales y el procedimiento contra la discriminación de precios, hemos llegado al último capítulo de nuestro trabajo, en el cual abordaremos el tema de los medios de impugnación en materia de discriminación de precios.

Para la exposición del tema propongo examinar en primer término los recursos que ofrece la legislación nacional, para después presentar los recursos que pueden ser utilizados en virtud de la legislación internacional, es decir, los tratados internacionales. Dejando claro el punto anterior comenzaremos con nuestra exposición.

5.2 EL RECURSO DE REVOCACION.

Primero, es pertinente advertir qué resoluciones son las que se pueden impugnar por medio de este recurso, pues este recurso sólo puede intentarse contra cierto tipo de resoluciones y no en contra de todas las resoluciones posibles que pueda dictar la Secretaría de

Comercio, para ello, la Ley de Comercio Exterior, en su artículo 94, nos indica cuales son estas resoluciones:

1.- Las que declaren abandonada la solicitud de inicio, en los términos de la fracción II del artículo 52 de la Ley de Comercio Exterior.

2.- Las que declaren desechada la solicitud de inicio, en los términos de la fracción III del artículo 52 de la Ley de Comercio Exterior.

3.- Las que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria, en los términos de las fracciones III de los artículos 57 y 59 de la Ley de Comercio Exterior.

4.- Las que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen, de acuerdo con las disposiciones previstas en la fracción I del artículo 59 de la Ley.

5.- Las que establezcan si determinadas mercancías están sujetas a la cuota compensatoria definitiva previamente establecida, según el artículo 60 de la Ley de Comercio Exterior.

6.- Las que declaren concluida la investigación sancionando las formas de solución a que lleguen las partes en la audiencia conciliatoria, en los términos del artículo 61 de la Ley.

7.- Las que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 68, así como las

que confirmen, modifiquen o revocuen cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el mismo artículo.

8.- Las que declaren suspendida o terminada la investigación, sin imponer cuota compensatoria, con base en el compromiso de precios o cese de las exportaciones que ofrezca el exportador, de acuerdo con lo establecido por los artículos 72 y 73 de la Ley de Comercio Exterior.

9.- Las que impongan las sanciones a las que se refiere el artículo 93 de la Ley de Comercio Exterior.

Es preciso señalar que estas resoluciones no son las únicas que determina la Secretaría durante la investigación de discriminación de precios(1), pero sí son las únicas que pueden ser impugnadas mediante el recurso de revocación.

Además de las reglas del Código Fiscal, la Ley de Comercio Exterior señala algunos preceptos que definen (arts. 94 al 98 LCE) y desarrollan la tramitación del recurso de revocación.

Las principales características procesales de este recurso son las siguientes:

1.- Su objeto, revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada. Sin pretender pecar de meticulosos mencionaremos que el objeto del recurso nunca es la confirmación de la resolución impugnada, toda vez que este solo puede ser iniciado a petición del recurrente, es decir, sería como afirmar que el recurrente busca a través del recurso, además de la

revocación o modificación, también la confirmación de la resolución impugnada.

2.- Los fallos que se dicten para el recurso deberán contener la fijación del acto reclamado, los fundamentos legales en que se apoyen y los puntos de resolución, lo que se establece en este punto es el principio de legalidad, que en este caso es que las resoluciones al recurso deben estar fundamentadas y motivadas legalmente dentro de los resolutivos del mismo.

3.- Este recurso se tramitará y resolverá según lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación.

4.- Para la procedencia del juicio ante la sala superior del Tribunal Fiscal de la Federación(2) es necesario agotar previamente este recurso.

5.- Cuando el recurso de revocación se intente contra las resoluciones que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen, este se interpondrá ante la autoridad que haya dictado la resolución o ante quien la ejecute, según corresponda(3). En caso de que en el mismo recurso se impugnen ambas resoluciones, el recurso deberá interponerse ante la autoridad que determinó las cuotas compensatorias, esta es, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

6.- En el caso del punto anterior el recurso será de pronunciamiento previo al correspondiente a los actos de aplicación, esto quiere decir que una vez modificada o confirmada la primera resolución se enviará

copia de esta a la segunda autoridad competente(4) para su resolución. En el mismo orden de ideas, si se revoca el recurso contra la determinación de cuotas compensatorias quedará sin materia el recurso interpuesto contra los actos de aplicación de dichas cuotas.

Ahora mencionaré la regulación aplicable al recurso de revocación a la luz del Código Fiscal de la Federación. En primer término señalaré las disposiciones generales del Código Fiscal para la tramitación de este recurso. Así, el recurso de revocación podrá interponerse contra los actos administrativos dictados en materia fiscal federal que determinen contribuciones o accesorios, niegen la devolución de cantidades que procedan conforme a la ley y aquellas que siendo diversas de las anteriores, dicten las autoridades aduaneras.

Establecido lo anterior, es importante mencionar ahora lo señalado por el artículo 120 del Código Fiscal, el cual dice: "La interposición del recurso de revocación será optativa para el interesado antes de acudir al Tribunal Fiscal de la Federación.", el anterior artículo es notoriamente contradictorio con las disposiciones del artículo 95 de la Ley de Comercio Exterior, el cual establece como requisito para la procedencia del juicio ante la sala superior del Tribunal Fiscal de la Federación, el agotamiento del recurso de revocación.

Aun con la diferencia establecida diré que nos debemos atener al principio que dice que la ley especial

regula a la general, es decir, que debe prevalecer el sentido adoptado por la Ley de Comercio Exterior.

El plazo para interponer el recurso de revocación será de 45 días y debe presentarse ante la autoridad que emitió el acto impugnado o ante quien lo ejecuta(5). Para la interposición de este recurso, según el artículo 122 del Código Fiscal, el escrito deberá satisfacer los requisitos del artículo 18 de este Código(6), además los que se mencionan enseguida:

- a) el acto que se impugna;
- b) los agravios que le cause el acto impugnado;

y

- c) las pruebas y los hechos controvertidos de que se trate.

Por falta de requisitos en el escrito inicial, en caso de omisión de los incisos a) y b) la autoridad desechara el recurso por improcedente, en caso de omisión de el inciso c) se tendrán por no ofrecidas las pruebas. El escrito que contenga el recurso de revocación deberá ser acompañado por los documentos que acrediten la personalidad de quien promueva a nombre de otra persona o de persona moral, el documento en que consta el acto impugnado, la constancia de notificación del acto impugnado y las pruebas documentales que se ofrezcan, en caso de que no se encuentren a su disposición deberá señalar el archivo o lugar donde se encuentren. En el caso de omisión documentos de personalidad, acto

impugnado o constancia de notificación, el recurso se tendrá por no interpuesto, si la omisión se refiere a las pruebas documentales, se tendrán por no ofrecidas las pruebas.

Un punto sustancial dentro de la tramitación del recurso son las causas de improcedencia del mismo, el artículo 124 del Código Fiscal nos muestra 7 causales por las que se puede calificar de improcedente el recurso, cuando se haga valer contra actos administrativos:

a) que no afecten el interés jurídico del recurrente;

b) que sean resoluciones dictadas en recursos administrativos o en cumplimiento de estas o de sentencia;

c) que hayan sido impugnados en el Tribunal Fiscal de la Federación;

d) que se hayan consentido, entendiéndose por consentimiento el de aquellos contra los que no se promovió el recurso en el plazo establecido para tal efecto;

e) que sea conexo con otro que haya sido impugnado por medio de algún recurso o medio de defensa diferente;

f) en caso de que no se amplie el recurso administrativo o si en la ampliación no se expresen agravios, cuando el recurrente alegue no haber sido

notificado y la notificación se produzca posteriormente;

y

g) si son revocados los actos por la propia autoridad.

Siguiendo con las principales características del recurso en estudio, indicaré que en la tramitación de este medio de impugnación el mismo son admisibles todo tipo de pruebas, excepto la testimonial y la confesional de las autoridades mediante absolucón de posiciones. En relación con la valoración de pruebas la autoridad administrativa goza de amplias facultades para la calificación de las mismas.

Aceptado el recurso, la autoridad administrativa cuenta con un plazo de cuatro meses para dictar su resolución y notificarla, el plazo correrá a partir de la fecha en que se presente el recurso. En el caso de que no se haga notificación alguna en el plazo previsto, se tendrá por confirmado el acto impugnado, y el recurrente tendrá la opción de esperar la resolución expresa o impugnar en cualquier tiempo la confirmación ficta del acto impugnado(7).

Por su parte la Secretaría de Comercio deberá respetar algunos requisitos formales (art. 132 CFF) en está dictamen definitivo, así pues la resolución deberá fundarse en preceptos de derecho que sean aplicables al caso concreto, la autoridad podra revocar los actos administrativos cuando advierta una ilegalidad manifiesta

o cuando uno de los agravios sea suficiente para desvirtuar la validez del acto impugnado, no se podran revocar o modificar los actos administrativos en la parte no impugnada por el recurrente.

La resolución deberá expresar con claridad los actos que se modifiquen y si la modificación es parcial se asentará en qué forma lo es respecto de las modificaciones.

La resolución por la que se ponga fin al recurso de revocación podra ser en cualquiera de los siguientes sentidos:

- a) desecharlo por improcedente o sobreseerlo;
- b) confirmar el acto impugnado;
- c) mandar reponer el procedimiento administrativo;
- d) dejar sin efectos el acto impugnado;
- e) modificar el acto impugnado o dictar uno nuevo que lo sustituya, cuando el recurso interpuesto sea total o parcialmente resuelto a favor del recurrente.

Respecto al recurso en estudio es pertinente hacer las siguientes observaciones:

- a) El recurso de revocación es un medio de impugnación administrativo, regulado por el Código Fiscal, establecido para que el particular afectado por un acto de autoridad administrativa que le cause agravios, recurra ante la propia autoridad con el fin que ésta lo revoque o lo modifique.

El punto crítico de esta observación consiste en que este recurso se tramita con la sola participación del recurrente, por lo cual no intervienen las otras partes involucradas en la investigación antidumping; así, las partes que no tienen el carácter de recurrentes no tendrán oportunidad de defensa durante la ventilación del recurso. En consecuencia, nos encontraríamos con que la resolución del recurso de revocación será definitivamente violatoria del artículo 14 constitucional, por no haberse dado oportunidad de defensa a todas las partes involucradas en la investigación.

El problema anterior podría evitarse si la Secretaría de Comercio, fuera de los lineamientos del Código Fiscal, permite que las demás partes participen en la tramitación del recurso, con el fin de darle cumplimiento a la garantía de audiencia.

Sin embargo, este recurso se convertiría en una segunda instancia, donde todas las partes, los puntos controvertidos y la autoridad serían los mismos.

Otra forma de evitar este conflicto sería que este recurso de revocación fuese opcional, como lo delimita el Código Fiscal, más la Ley de Comercio Exterior señala (art. 95 segundo párrafo) que el multicitado recurso se tramitará y resolverá según lo dispuesto en el Código Fiscal, siendo necesario su agotamiento para la procedencia del juicio de nulidad ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

5.3 EL JUICIO ANTE EL TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACION.

Una vez agotado el recurso de revocación, estudiado en el punto anterior, existe una opción mas de defensa o impugnación, el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación. En este orden de ideas, el artículo 95, de la Ley de Comercio Exterior, en su párrafo tercero nos dice: "Las resoluciones que se dicten para resolver el recurso de revocación o aquellas que lo tengan por no interpuesto, tendrán el carácter de definitivas y podran ser impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación mediante juicio que se sustanciará conforme a lo dispuesto en el ultimo párrafo del artículo 239 bis del Código Fiscal de la Federación.", este artículo nos indica que se trata de un caso especial, ya que el trámite ordinario que corresponde debe tramitarse ante las salas regionales del Tribunal Fiscal de la Federación.

Para fundar la afirmación anterior es oportuno que se haga referencia al párrafo segundo del artículo 207 del Código Fiscal en cual señala: "La demanda se presentará por escrito ante la Sala Regional en cuya circunscripción radique la autoridad que emitió la resolución impugnada, dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a aquel en que haya surtido efectos la notificación de esta.", con lo anterior queda claro el

carácter especial del juicio, el cual no se tramita de forma ordinaria. Por tanto en materia de discriminación de precios es la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación la que deberá conocer del asunto en cuestión.

Dejando bien definida la situación anterior, pasaremos al estudio de la tramitación de este juicio, el cual, según el artículo 197 del Código Fiscal se sujetarán a las disposiciones contenidas en el Título VI de este código y en caso de falta de disposición expresa se aplicará supletoriamente el Código de Procedimientos Civiles.

Dentro de las resoluciones de la Secretaría de Comercio impugnadas ante el Tribunal Fiscal, encontraremos afectados el interés jurídico de dos o mas personas, por lo que concierne al conjunto de productores o bien a los importadores y exportadores. En estos casos en el escrito inicial de demanda se deberá designar un representante común, de no señalarse por los interesados, el magistrado instructor, al admitir la demanda, elegirá con tal carácter a cualquiera de los interesados.

En el juicio ante el Tribunal Fiscal de la Federación, en los casos de prácticas desleales de comercio internacional, tendrán el carácter de partes, las siguientes personas:

a) El demandante, recordemos antes de definir el concepto anterior, qué se considera parte

interesada(8), dentro de los procedimientos en materia de practicas desleales de comercio internacional, a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de la investigación. Esto quiere decir que serán partes, los productores nacionales que solicitaron el establecimiento de la cuota compensatoria, los importadores de la mercancía sujeta a investigación establecidos en México, los cuales podrían ser los obligados al pago de la cuota establecida por la Secretaría de Comercio y los exportadores que supuestamente llevan a cabo prácticas comerciales en condiciones de discriminación de precios, cualquiera de estas tres personas podra tener el carácter de demandante;

b) Los demandados, que en el caso concreto de impugnaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, normalmente corresponderá dicho carácter, a la autoridad que dictó la resolución impugnada, es decir, la Secretaría de Comercio;

c) En este juicio siempre, indistintamente tendrán el carácter de parte, la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial por ser señalada como autoridad demandad o la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, ya sea por impugnación de los actos de ejecución o porque la propia dependencia considere que se controvierte el interés fiscal de la Federación;

d) El tercero que tenga un derecho incompatible con la pretensión del demandante, es decir, según quien sea el demandante podrán ser terceros los productores nacionales, los importadores o los exportadores.

La demanda se presentará por escrito dentro de los 45 días siguientes a aquel en que fue dictada la resolución impugnada(9). Este escrito de demanda deberá cumplir con los siguientes requisitos(10):

- 1.- El nombre y el domicilio del demandante;
- 2.- La resolución que se impugna;
- 3.- La autoridad o autoridades demandadas;
- 4.- Los hechos que den motivo a la demanda;
- 5.- Las pruebas que se ofrezcan, para el caso de presentación de prueba pericial o testimonial, se deberá precisar los hechos en que versaran las pruebas además de señalar los nombres y domicilios de los testigos o peritos;
- 6.- La expresión de agravios que le cause el acto impugnado;
- 7.- El nombre y domicilio del tercero interesado, cuando lo haya. En caso de omisión de los requisitos 1,2,3 y 6 la demanda interpuesta se desechará por improcedente.

El escrito de demanda deberá de acompañarse por los siguientes documentos:

1.- Una copia de la demanda para cada una de las partes y una copia de los anexos para el titular a que se refiere la fracción III del artículo 198 del Código Fiscal;

2.- El documento con el que se acredite la personalidad de quien firma la demanda, cuando no se gestione a nombre propio, o el documento en el que conste que la personalidad le fue reconocida por la autoridad demandada;

3.- El documento en el que conste el acto impugnado o, en su caso, copia de la constancia no resuelta por la autoridad;

4.- constancia de la notificación del acto impugnado, excepto cuando el demandante declare bajo protesta de decir verdad que no recibió la constancia o cuando la notificación haya sido por correo. Si la notificación fue por edictos, deberá señalarse la fecha de la última publicación y el nombre del órgano en que se hizo la misma;

5.- El cuestionario que debe desahogar el perito, el cual deberá ir firmado por el demandante;

6.- Las pruebas documentales que ofrezca, para aquellas que no tenga a su disposición deberá señalar el archivo o lugar en que se encuentren.

En caso de omisión de los documentos señalados en los números 1 y 4 se tendrá por no presentada la demanda,

la omisión de documentos referentes a pruebas ocasionará que estas se tengan por no presentadas.

En ciertos casos(11), la demanda podrá ser ampliada dentro de los 45 siguientes en que surta efectos la admisión de la contestación de la misma. Admitida la demanda se correrá traslado de ella al demandado, emplazándolo para que formule su contestación dentro de los 45 días siguientes a aquel en que surta efectos el emplazamiento, el plazo para la ampliación de la demanda será de 45 días siguientes al día en que surta efectos la notificación que admite la ampliación de la demanda.

Si no se produce la contestación o ésta no se refiere a todos los hechos, se tendrán por ciertos los que el actor impute, salvo que las pruebas rendidas o por hechos notorios resulten desvirtuados. En los juicios seguidos ante el Tribunal Fiscal de la Federación, serán admisibles toda clase de pruebas, excepto la confesión de las autoridades mediante la absolución de posiciones.

Una vez terminada la sustanciación del juicio, dentro de los 10 días siguientes a esta, el magistrado instructor citará a las partes para que en un plazo de 5 días formulen alegatos por escrito. Al vencimiento del plazo, con alegatos o sin ellos, se cerrará la instrucción sin necesidad de declaración expresa. La sentencia se pronunciará por unanimidad o por mayoría de votos, de no existir unanimidad de votos, el magistrado

disidente deberá llevar a cabo su voto en contra, formulando voto particular.

Las sentencias del Tribunal Fiscal solo podran declarar la ilegalidad y por tanto la nulidad de una resolución administrativa, cuando se actualicen los supuestos siguientes(12):

a) Incompetencia del funcionario que haya dictado la resolución u ordenado o tramitado el procedimiento del que derive la misma;

b) Por 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;

c) Cuando existan vicios en el procedimiento que afecten las defensas del particular y trasciendan al sentido de la resolución impugnada;

d) Si los hechos que motivaron la resolución impugnada, no se realizaron, fueron distintos o se apreciaron en forma equivocada, o bien si se dictó en contravención de las disposiciones aplicadas o dejaron de aplicarse las disposiciones debidas;

e) Cuando la resolución administrativa dictada en el ejercicio de facultades discrecionales no corresponda a los fines para los cuales la ley confiera dichas facultades.

Los resultados del juicio seguido ante el Tribunal Fiscal de la Federación, según lo señala el artículo 239 del Código Fiscal, podrán llevar a que se determine en la sentencia cualquiera de los siguientes efectos:

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 determinados efectos, debiendo precisar con claridad la forma y términos en que la autoridad debe cumplirla, salvo que se trate de facultades discrecionales."

Dentro de este procedimiento, el Código Fiscal(13) establece la oportunidad de ocurrir en queja en caso de la sentencia de la Sala Superior sea incumplida.

Lo anterior quiere decir, que procederá esta queja, ante la misma Sala que resolvió la resolución impugnada, contra la indebida repetición de un acto o resolución anulado.

Otro caso en el que se puede presentar este recurso de queja, es cuando en el acto o resolución emitido para cumplimentar una sentencia se incurra en exceso o defecto en su cumplimiento, en este supuesto, el magistrado instructor solicitará un informe a la autoridad responsable, es decir, aquella autoridad a la que se le impute el incumplimiento de la sentencia o repetición del

acto, este informe deberá rendirse en un plazo de 5 días, transcurrido este plazo, con informe o sin el, el magistrado resolverá la queja en un plazo de 5 días. En caso de que haya repetición del acto anulado, exceso o defecto en cumplimiento de la sentencia el magistrado hará la declaratoria y dejará sin efectos el acto o resolución que provocó la queja, esta resolución se notificará al superior del funcionario responsable ordenándole que se abstenga de incurrir en nuevas repeticiones además de hacerse acreedor a una multa de 90 días de salario mínimo.

Durante el trámite de la queja se suspenderá el procedimiento de ejecución, previa garantía del interés fiscal(14), sin embargo, a este respecto la Ley de Comercio Exterior no hace mención o señalamiento alguno para la tramitación de la queja a la que se hace referencia en el Código fiscal (art. 239 TER CFF). Las sentencias o resoluciones que dicte la Sala Superior del Tribunal Fiscal podrán ser impugnadas ante el Tribunal Colegiado de Circuito, por violaciones procesales cometidas durante el juicio siempre que afecten las defensas del recurrente y trasciendan al sentido del fallo, también por violaciones cometidas en las propias resoluciones o sentencias, si quien impugna la sentencia es la autoridad demandada, en el juicio ante la Sala, el medio de impugnación será el recurso de revisión, el cual deberá ser presentado en un plazo de 15 días contados a

partir de que surta efectos la notificación de la Sala del Tribunal, cuando la resolución afecte el interés fiscal de la Federación será la Secretaria de Hacienda y Crédito Público la que interpondrá este recurso; pero, si quien impugna la sentencia del Tribunal Fiscal es un particular, el medio de impugnación será el juicio de amparo directo.

Por lo que se refiere a este recurso, ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación, mencionaré que este medio de impugnación por versar únicamente en la validez y legalidad de la resolución recurrida, el Tribunal Fiscal no está facultado para sustituir a la autoridad administrativa en el establecimiento o determinación de cuotas compensatorias.

En tal virtud el recurrente sólo tiene la oportunidad de conseguir su objetivo ante la autoridad administrativa (SECOFI). en este orden de ideas, propongo que, una forma efectiva de terminar con estas deficiencias sería eliminar el recurso de revocación para dotar de plena jurisdicción, en materia de prácticas desleales, al juicio de nulidad seguido ante el Tribunal Fiscal de la Federación, y que éste no versará únicamente en la validez y legalidad de la resolución impugnada, es decir, que este tribunal sea competente para modificar la determinación de cuotas compensatorias, así también como para revocar la negativa de éstas, obligando a la

autoridad administrativa a la determinación de las mencionadas cuotas.

En síntesis, se estaría ante una segunda instancia, la Sala Superior, con plenas facultades de revisión respecto de la resolución impugnada, de esta manera serían dos diferentes autoridades, la que dicta la resolución administrativa (SECOFI) y la que revisa (TFF).

5.4 MEDIOS ALTERNATIVOS DE IMPUGNACION.

La opción de acudir a los medios de impugnación alternativos para la solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional es regulada, en principio, por los artículos 97 y 98 de la Ley de Comercio Exterior, sin embargo, el ordenamiento de donde nace esta opción y su regulación es el Capítulo XIX(15) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Este apartado fue analizado dentro del capítulo dos de este trabajo, en donde se hizo una revisión del articulado del mismo de una manera amplia, por tanto nos avocaremos únicamente a citar los artículos de mayor relevancia y exponerlos de la manera mas explícita posible.

El principal objetivo del capítulo XIX del TLCAN es el establecimiento de un mecanismo de revisión y

solución de controversias, al cual se podrá acudir para revisar las resoluciones definitivas, y provisionales, que en materia de prácticas desleales de comercio internacional sean determinadas por las autoridades competentes de los países signatarios del Tratado de Libre Comercio.

De acuerdo con los lineamientos del capítulo XIX del TLCAN (art.1904), las Partes(16) reemplazarán la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que haga un panel binacional. Lo anterior no es otra cosa que una opción que queda a la libre potestad de las Partes, pues éstas podrán ventilar los medios de impugnación propios del país en donde se tramite la investigación, en tal caso no se aplicarán las disposiciones éste capítulo XIX, y viceversa, si uno de los gobiernos solicita por escrito la instalación de un pánel binacional dentro del plazo de 30 días a partir de la publicación de la resolución definitiva de la autoridad competente, ya no se podrá impugnar la resolución del pánel por cualquier medio de impugnación nacional alguno.

En caso de que se hayan dictado medidas provisionales(17) con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar la intervención de un pánel binacional y desde ese momento las Partes lo comenzaran a trabajar en su instalación.

De la lectura de este último punto , me pregunto, cual es el sentido de solicitar la instalación de un pánel binacional desde el momento de la determinación de medidas provisionales, pues en estricto derecho la investigación aun no termina y la autoridad competente puede todavía cambiar el sentido de fallo provisional, en el caso concreto, si se da la oportunidad de radicar la investigación nacional aun antes de su terminación, mejor se hubiera pensado en ventilar de principio a fin la investigación contra discriminación de precios en un pánel binacional, obviamente si se tratase de los signatarios del TLCAN.

Por lo que respecta a la instalación del pánel, el TLCAN, cuando se refiere a "una Parte", se refiere al gobierno de la parte implicada en la investigación, así éste Tratado (art. 1904.5) hace la aclaración de que una Parte implicada, es decir los gobiernos de Estados Unidos, Canadá o México, podrán solicitar por iniciativa propia que un pánel revise una resolución definitiva, además deberá formular tal solicitud a petición de una persona que, conforme al derecho de la Parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.

El concepto persona legitimada se refiere a los productores e importadores nacionales, así como los exportadores y gobiernos extranjeros. Esto quiere decir que las partes en una investigación no podrán solicitar

directamente la intervención de un panel, sino que lo deberá hacer a través de su autoridad investigadora competente, para que ésta solicite la instalación del pánel, la solicitud de una parte no podrá ser rechazada por la autoridad a la que lo solicite, es decir que en el caso de México la Secretaria de Comercio no podrá rechazar esta solicitud.

Este pánel binacional estará integrado por 5 panelistas(18), los cuales no deberán tener filiación con ninguna de las partes además de que no podrán comparecer como asesores jurídicos de una parte ante otro pánel. Estos pánels serán integrados por personas de los países en controversia, es decir, serán panelistas de dos países.

Cada gobierno seleccionará a dos panelistas y el quinto será escogido por acuerdo entre los dos gobiernos, pero, en caso de no llegar a este acuerdo se escogerá un pánelista de los países involucrados por medio de sorteo, esta elección se deberá hacer dentro de un plazo no mayor de 55 días a partir de la solicitud de integración de pánel. Una vez reunidos los cinco pánelistas, éstos nombrarán a un presidente, de no llegar a un acuerdo por mayoría de votos, el presidente será elegido por sorteo.

La resolución definitiva o provisional que vaya a ser revisada por el pánel se hará en base al expediente administrativo, el cual comprende toda la información

documental presentada ante la autoridad investigadora del país de que se trate, copia de la resolución provisional o definitiva, las transcripciones de todas las reuniones o audiencias que se llevaron ante la autoridad investigadora así como todas las notificaciones publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Una vez que el expediente es recibido por el pánel, éste determinará si la resolución impugnada fue dictada de conformidad con las disposiciones jurídicas de la Parte importadora en materia antidumping y cuotas compensatorias. El pánel binacional tiene ciertos criterios de revisión, estos criterios son los mismos que un tribunal de la Parte importadora aplicaría para la revisión de una resolución definitiva de la autoridad investigadora.

Como fue expuesto anteriormente, (*supra* 5.3) los criterios de revisión del Tribunal Fiscal de la Federación se encuentran en el artículo 238 del Código Fiscal. Además de éstos criterios de revisión el pánel deberá aplicar los principios generales de derecho (Anexo 1911 TLCAN), los cuales incluyen principios tales como legitimación del interés jurídico, debido proceso, reglas de interpretación de la ley, contradictoriedad y agotamiento de los recursos administrativos.

Es importante hacer notar que las autoridades investigadoras competentes y las personas legitimadas en

la investigación podrán ser representadas por sus abogados o personas que designen ante el pánel(19).

Dentro de la solución de controversias en materia antidumping por medio de mecanismos alternativos, el pánel cuenta con un plazo de 315 días(20) a partir de la fecha en que se presente la solicitud de su integración(21) para que dicte su fallo definitivo.

El pánel podrá confirmar la resolución impugnada, en caso de que éste determine que la resolución definitiva estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas de la Parte importadora. De igual manera también podrá devolver la resolución definitiva a la autoridad investigadora para que ésta última adopte medidas no incompatibles con el fallo del pánel, en caso de que éste determine que la resolución impugnada no estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas de la Parte importadora.

Al momento de devolver la resolución definitiva el pánel fijará el menor plazo razonablemente posible, para que se dé cumplimiento a la resolución. En caso de que sea necesario que se revise la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, ésta revisión se hará ante el mismo pánel, el cual, emitirá un fallo definitivo dentro de 90 días siguientes a la fecha en que dicha revisión le haya sido sometida(22).

El fallo del pánel será obligatorio para los gobiernos implicados y también para las partes que participaron en la revisión ante el pánel binacional. Otra característica del fallo de este pánel binacional es que solo surtirá efectos para el caso concreto, además éste será definitivo, es decir que los gobiernos implicados no podran apelar un fallo dictado por un pánel binacional, salvo una excepción (art. 1904.13. TLCAN) que dice que el gobierno de un país puede apelar el fallo del panel mediante el procedimiento de impugnación extraordinaria.

Este procedimiento de impugnación extraordinaria se llevará a cabo ante el comité de impugnación extraordinaria, siempre que:

a) Un miembro del pánel haya sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o haya incurrido en un grave conflicto de intereses violando las normas de conducta(23);

b) El pánel se haya apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento;

c) El pánel se exceda ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecida; y

d) Que cualquiera de las acciones mencionadas anteriormente hayan afectado materialmente el fallo del pánel.

Ahora bien, el comité de impugnación extraordinaria estará compuesto por tres miembros, pertenecientes a los

países signatarios del Tratado, cada país tendrá una lista de cinco jueces para este caso, la solicitud de integración del comité deberá de hacerse en un plazo razonable a partir del fallo del pánel y este comité se integrará en un plazo de 15 días después de la solicitud de su integración.

El comité podrá anular o devolver el fallo del pánel para que éste adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité, únicamente si se satisface una de las causas mencionadas anteriormente. En el caso anterior se establecerá un nuevo pánel para que dé cumplimiento al fallo del comité de impugnación extraordinaria. Para el caso de que no procedan las causas mencionadas el comité confirmará el fallo del panel.

El plazo para que el comité dicte su fallo es de 90 días a partir de su instalación, sin embargo una característica interesante es que ni el panel binacional, ni el comité de impugnación extraordinaria tienen un plazo fijo para que la autoridad investigadora original de cumplimiento a sus resoluciones, pues lo único que menciona éste Tratado es que deberá de ser en un plazo razonable.

Antes de terminar con este tema es oportuno hacer los comentarios respecto de estos mecanismos alternativos de impugnación. Prácticamente los productores nacionales cuentan únicamente con una oportunidad para que la

autoridad administrativa (SECOFI) resuelva el establecimiento de cuotas compensatorias, pues de no conseguirlo en la resolución definitiva, será muy poco probable que lo hagan por medio del recurso de revocación; situación diferente ocurre con los exportadores o importadores, ya que éstos cuentan, para la defensa de sus derechos, con la investigación administrativa y los mecanismos alternativos de impugnación.

La desventaja estriba realmente en que la opción de acudir ante un pánel binacional sólo tendrá lugar con las resoluciones que determinen cuotas compensatorias definitivas y "provisionales" (art. 1904.4 TLCAN) por lo cual no serán los productores nacionales los que utilicen esta opción.

Por último, para el caso en que se ventile una investigación, en donde no todos los países exportadores sean miembros del TLCAN, y la resolución final determine la aplicación de cuotas compensatorias y uno de los exportadores impugne la resolución mediante recurso de revocación y el otro, signatario del TLCAN, utilice los medios alternativos de impugnación. En el caso en particular se ventilarian dos medios de impugnación respecto de la misma investigación, a los cuales podrian recaer resultados diferentes, o aun peor, contradictorios.

Es así como doy por terminada la exposición de éste capítulo, no sin antes dejar muy claro que el presente trabajo es únicamente una breve relación de algunos aspectos del sistema contra la discriminación de precios en México, pues el intentar presentar un panorama estrictamente completo de ésta materia nos desviaría obligatoriamente al estudio de otras materias y conceptos ocasionando que nuestro tema y objetivo, la discriminación de precios, se redujera notablemente. Así pues, me resta la presentación de las conclusiones a las que me ha llevado la elaboración de este trabajo.

NOTAS DEL CAPITULO CINCO.

(1) Existen pues otras resoluciones que no se encuentran dentro del listado de el artículo 94, y que por tanto no procede contra éstas el recurso de revocación, algunos ejemplos de éstas resoluciones son:

a) la resolución por la que se acepta la solicitud y se declara el inicio de la investigación;

b) la resolución preliminar por la que se establecen las cuotas compensatorias provisionales;

c) la resolución por la que se requiere al solicitante de mayor información o elementos de prueba; y

d) la resolución preliminar en la que se ordena continuar con la investigación sin imponer cuota compensatoria provisional.

(2) El juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal se tramitará conforme a lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación.

(3) Los recursos contra la determinación de la cuota compensatoria se interpondrán ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, aquellos que impugnen la aplicación de las mismas serán interpuestos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

(4) La autoridad competente a la que se hace referencia es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

(5) Artículo 121 del Código Fiscal de la Federación.

(6) El artículo 18 del Código Fiscal menciona que toda promoción que se presente deberá tener por lo menos los siguientes requisitos:

- 1.- Que conste por escrito;
- 2.- El nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y Registro Federal de Contribuyentes;
- 3.- señalar la autoridad a la que se dirige y el propósito de la promoción; y
- 4.- señalar domicilio para oír y recibir notificaciones y el nombre de la persona autorizada para recibirlas.

Para el caso de omisión de alguno de estos requisitos, cita el artículo, la autoridad dará un plazo de 10 días para que el recurrente cumpla con el requisito omitido.

(7) Véase el artículo 131 del Código Fiscal de la Federación.

(8) Véase el artículo 51 de la Ley de Comercio Exterior.

(9) Véase el primer párrafo del artículo 207 del Código Fiscal de la Federación.

(10) Artículo 208 del Código Fiscal de la Federación.

(11) Artículo 210 del Código Fiscal de la Federación.

(12) Artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.

(13) Artículo 239 Ter del Código Fiscal de la Federación.

(14) Véase el artículo 144 del Código Fiscal de la Federación.

(15) El capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio lleva el nombre de: "REVISION Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS."

(16) Esto quiere decir, los gobiernos de Estados Unidos, Canada y México.

(17) Véase el artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio.

(18) Dentro del anexo 1901.2, del Tratado de Libre Comercio, se mencionan las características de las personas que han de desempeñarse como panelistas, de esta manera, los candidatos de cualquiera de las Partes de éste Tratado serán probos, gozaran de un gran prestigio y una buena reputación, deberán ser en su mayoría juristas de buena reputación, confiables, objetivos y de buen juicio, estar familiarizados con el derecho comercial internacional, que en lo posible hayan sido o sean jueces.

(19) Las autoridades competentes son:

a) México, La Secretará de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI);

b) Estados Unidos, Departamento de Comercio ó Department of Commerce (DOC) y la Comisión Internacional de Comercio ó International Trade Commission (ITC);

c) Cánada, el Deputy Minister y el Tribunal Innternacional de Comercio Canadiense ó Canadian International Trade Tribunal (CITT). Véase el artículo 1904.7 de Tratado de Libre Comercio.

(20) A este respecto nos dice el artículo 1904.14 que, a más tardar el 1o. de Enero de 1994 las Partes pondrán en práctica disposiciones referentes al procedimiento que se deberá seguir ante el pánel binacional, estas reglas se basarán en reglas procesales de grado de apelación judicial e incluirán las relativas al contenido y trámite de las solicitudes para integrar los paneles; la obligación de la autoridad investigadora competente para remitir el expediente administrativo al pánel; la protección de toda clase de información; la intervección de los particulares; reuniones previas y posteriores a las audiencias; computos y plazos, además de las necesarias para la ventilación del procedimiento de revisión por pánel.

Estas reglas se formularán para que el fallo definitivo del pánel pueda ser expedido dentro de los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de pánel binacional, para ello se concederán:

a) 30 días para la presentación de la reclamación;

b) 30 días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo y su presentación al pánel;

c) 60 días para que el quejoso presente su memorial;

d) 60 días para que la Parte demandada presente su memorial;

e) 15 días para presentar replicas a los memoriales;

f) de 15 a 30 días para que el pánel sesione y escuche las exposiciones orales; y

g) 90 días para que el pánel emita su fallo.

(21) Véase el artículo 1904.14 del Tratado de Libre Comercio.

(22) Véase el artículo 1904.8 del Tratado de Libre Comercio.

(23) El Tratado dice que a la fecha de entrada en vigor de este acuerdo las Partes establecerán, mediante canje de notas, un código de conducta para los miembros de los pánels y comités establecidos. Además véase el artículo 1909 del TLCAN.

CONCLUSIONES.

1.- El actual sistema contra la discriminación de precios que existe en nuestro país, es el reflejo de una larga cadena de antecedentes normativos en busca de una eficaz protección a la producción y economía nacional, los cuales se presentan en diversas formas y circunstancias a lo largo del tiempo:

a) En el Imperio Azteca, el comercio exterior sigue el comportamiento de una economía cerrada y casi autárquica; lo anterior se deriva de una extensa reglamentación en la cual el producto y las importaciones del comercio exterior eran exclusivas de la casa noble.

b) En la época colonial queda definida por la imposición de los sistemas de flotas y libre comercio, los cuales muestran la forma en que el gobierno Español explotaba monopolicamente el comercio exterior con la Nueva España.

c) El México independiente cambia drásticamente el panorama del comercio exterior, pues la protección a la producción nacional queda supeditada a los lineamientos del nuevo arancel (1829), práctica que se hizo costumbre en el gobierno mexicano, ya que en los siguientes 50 años estuvieron vigentes más de 10 nuevos aranceles.

d) Con el fin de la primera guerra mundial las naciones del mundo cierran sus economías para proteger su

aparato productivo, razón por la cual el comercio no puede quedar sujeto únicamente a una regulación por arancel. En esta época nuestro país para proteger su mercado de la concurrencia y prácticas desleales provenientes de otros países de una manera más eficaz, utiliza otros medios como lo fueron los permisos y licencias de importación, además de las facultades Ejecutivo Federal.

e) Los antecedentes inmediatos que formaron el actual sistema contra la discriminación de precios son entre otros: Las reformas del artículo 131 constitucional y sus leyes reglamentarias, la entrada de México al GATT, el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el proceso de negociación del TLCAN.

2.- En México el marco jurídico vigente que regula la discriminación de precios esta formado por los siguientes ordenamientos: Artículo 131 constitucional segundo párrafo, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su respectivo código de aplicación (Código Antidumping), el capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Código Fiscal y la Ley Aduanera.

3.- La discriminación de precios (dumping) es una práctica desleal de comercio internacional consistente en

la importación de mercancías idénticas o similares a un precio inferior a su valor normal, cuyo resultado es la existencia de un daño o amenaza de daño a la producción nacional, o bien la obstrucción para el establecimiento de nuevas industrias de la mercancía de que se trate.

La determinación de cuotas compensatorias es facultad única del Congreso de la Unión y del Presidente de la República.

4.- El procedimiento contra la discriminación de precios, seguido ante la Secretaría de Comercio, es un procedimiento de naturaleza administrativa que se puede iniciar de oficio o a petición de parte. Sus etapas son: admisión de solicitud e inicio de investigación, contestación de la solicitud, pruebas, resolución preliminar, audiencia pública, alegatos y resolución final. La duración de este procedimiento es de 260 días contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de investigación. La resolución final de este procedimiento podrá ser impugnada mediante recurso de revocación, el cual tiene por objeto revocar, confirmar o modificar la mencionada resolución. Las resoluciones que se dicten al resolver el recurso de revocación podrán ser impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Además de estos medios de impugnación se podrá optar por acudir a los mecanismos alternativos de solución de

controversias en materia de prácticas desleales contenidas en los convenios y tratados comerciales internacionales de los que México sea parte (TLCAN).

5.- Respecto de los medios de impugnación existentes en el sistema mexicano contra la discriminación de precios me limitaré a decir que éstos carecen de lógica jurídica y procedimental, razón por la cual, no representan en realidad, para la producción nacional, una opción eficaz para la solución de controversias en materia de discriminación de precios:

a) La ventilación misma del recurso de revocación, trae como consecuencia una violación de garantías individuales, ya sea por tramitar el recurso de la manera prevista en ley o por darle vista a la contraparte del recurrente.

b) Por lo que se refiere al juicio seguido ante el Tribunal Fiscal de la Federación, al versar éste únicamente en la legalidad de la resolución impugnada, el acudir ante este tribunal no representa en realidad una segunda instancia con facultades plenas de revisión sobre la controversia en particular.

c) La crítica anterior es reprochable de igual manera para el caso que las controversias sobre discriminación de precios se presenten entre las partes integrantes del TLCAN, pues los criterios de revisión del pánel binacional serán los mismos que el tribunal de la parte importadora aplique para la revisión de la

resolución definitiva, es decir, que en nuestro caso únicamente se revisará la legalidad de la resolución.

BIBLIOGRAFIA.

a) LEGISLACION CONSULTADA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos:

106a. Edición, Porrúa, México, 1994.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; en

CUADERNOS DEL SENADO_- 55: Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México: Ediciones de la Dirección de Publicaciones del Senado de la República, México, 1985.

Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Código Antidumping); en Jorge Witker; Derecho del Comercio Internacional; Editorial de la Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 1981.

Código Fiscal de la Federación; PAC Editores, México,

1994.

Ley Aduanera; Editorial Sista, México, 1994.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 30a

Edición, Porrúa, México, 1994.

Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia en de Comercio Exterior; en SECOFI; Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; Ediciones de la Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI, México, 1987.

Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; en SECOFI; Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional; Ediciones de la Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI; México, 1987.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.; en SECOFI; Primera Edición, Editorial MAC, Estado de México, México 1993.

b) OBRAS CONSULTADAS:

ARELLANO GARCIA, CARLOS.: Derecho Internacional Público.;
2 Tomos, Editorial Porrúa, México D.F. 1983.

BURGOA ORIHUELA, IGNACIO. : Derecho Constitucional.; 8a-
Edición, Editorial Porrúa, México D.F. 1991.

CARPIZO, JORGE. : La Constitución Mexicana de 1917.; 8a-
Edición, Editorial Porrúa, México D.F. 1990.

DE ZOLA CAÑIZARES, FELIPE. : Tratado de derecho Comercial
Comparado.; Montaner y Simón, S.A., Tomo II, 1962,
Barcelona, España.

FLORES ZAVALA, ERNESTO. : Elementos de Finanzas Publicas
Mexicanas. Los Impuestos.; Editorial Porrúa, 30a
Edición, México D.F. 1993.

FRAGA GABINO.: Derecho Administrativo.; Editorial Porrúa,
31a Edición, México D.F. 1992.

GARCIA MAYNEZ EDUARDO. : Introducción al Estudio del
Derecho.; Editorial Porrúa, 44 Edición, México D.F.
1992.

LORETTA ORTIZ AHLF. : Derecho Internacional Público. ;
Editorial Harla, 2a Edición, México D.F. 1989.

SERRA ROJAS ANDRES. : Derecho Económico.; Editorial
Porrúa, 2a Edición, México D.F. 1990.

TENA RAMIREZ FELIPE. : Derecho Constitucional Mexicano. ;
Editorial Porrúa, 27a Edición, México D.F. 1993.

VAN SICKLE, V. JOHN. : Introducción a la Economía. ;
1a Edición, Editorial UTHEA, México, 1959.

c) PUBLICACIONES PERIODICAS.

ANTONY, ROBERT A. : The American Response to Dumping from Capitalist and Socialist Economies. Substantive Procedures after the 1967 GATT CODE.; Cornell Law Review, Vol. 54 - 1968-69, Ithaca, N.Y., E.U.A.

BESELER J. F. : E.E.C. Protection Against Antidumping and Subsidies from 3th Countries.; Common Market Law Review, Vol. 6, No. 3, July 1969, Holanda.

BONILLA ARTURO. : El Fracaso Historico del GATT.; Comercio y Desarrollo, Año II, Vol. II, No. 13, Enero-Marzo, 1980, México, D.F.

CRUZ MIRAMONTES, RODOLFO. : El Comercio México-Norte Americano y las Barreras a las Importaciones.; El Foro, Sexta Epoca, No.9, Abril-Junio, 1977, México, D.F.

CRUZ MIRAMONTES, RODOLFO. : Los Aspectos Legales del Intercambio Comercial Internacional.; Revista Mexicana de Justicia, Vol. II, No. 4, Oct-Dic, 1984, México, D.F.

DIDIER, PIERRE. : E.E.C. Antidumping Rules and Practices.; Common Market Law Review, Vol. 17, No.3, August, 1980, Leyden, Holanda.

FELLER PETER BUCK. : The Antidumping Act and Future of East-West Trade.; Michigan Law Review, Vol.66, No.1, Nov. 1967, Ann Arbour, Michigan, E.U.A.

FERNANDEZ LALANE PEDRO. : Legislación y Jurisprudencia Nacional sobre el Dumping.; Revista del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Tomo XXXVI, No. 1-2, Enero-Junio, 1972, Buenos Aires, Argentina.

FERNANDEZ LALANE PEDRO. : Prácticas Restrictivas de Comercio, Competencia desleal y Dumping.; Derecho de la Integración, Vol. VII, No. 20, Nov. 1975, Buenos Aires, Argentina.

HASTINGS W. K. : International Trade and Material Injury An Economic and Compative Study of Antidumping Legislation.; Victoria University of Wellington Law Review, Vol. 16, No.3, July 1986, Wellington, Nueva Zelanda.

HENDRICK JAMES POMERY. : The United States Antidumping Act.; American Journal of International Law, Vol.58, No. 4, Oct. 1964, Washington D.C., E.U.A.

HUERTA CORIA, JOSE JUAN. : Comentarios en Torno a la Adhesión de México al GATT.; Comercio y Desarrollo, Año II, Vol. II, No. 13, Enero- Marzo 1980, México, D.F.

KHON JAMES A. : The Antidumping Act.; Michigan Law Review, Vol. 60, No. 4, Feb. 1962, Ann Arbour, Michigan, E.U.A.

LOWEY LEONARDO. : Una Nueva Teoria sobre el Dumping.; Revista de Ciencias Economicas, Año XLVII, Vol. 8, Oct-Nov-Dic. 1959, Buenos Aires, Argentina.

MARCUS RANDALL B. : An Argument for Free Trade, The Non-Martek Economy Problem Under U.S. Contervailing Duty Laws.; New York University Journal of International Law and Politics, Vol. 17, No. 2, Winter 1985, N.Y. New York, E.U.A.

MATHEWS CRAIG. : Non-Tariff Import Restrictions.; Michigan Law Review, Vol. 62, No. 8, June 1964, Ann Arbour, Michigan. E.U.A.

PATIÑO MANFER RUPERTO.: Consideraciones Jurídicas Acerca del Dumping y los Subsidios.; Revista de la Facultad de Derecho, Año IV, No. 16, Mayo-Julio 1983, Toluca, Estado de México, México.

WITKER JORGE. : Reglamento sobre Permisos de Importación
o Exportación de las Mercancías Sujetas a
Restricción.; Legislación y Jurisprudencia, Año 10,
Vol. 10, No. 33, Mayo-Agosto 1981, México D.F.

WITKER JORGE. : Principios y Estructuras del GATT.;
Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Nueva Serie,
Año XII, No. 36, Sep-Dic 1977, México D.F.

ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS.

SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o Secretaría.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Acuerdo General.

CODIGO ANTIDUMPING: Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.

CFE: Código Fiscal de la Federación: Código Fiscal.

CPEUM: Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Constitución Política, Constitución, Carta Magna.

LA: Ley Aduanera o Legislación Aduanera.

LOAPF: Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

LR: Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (1986), Ley Reglamentaria del 131 o Ley Reglamentaria de Comercio Exterior.

RPDCI: Reglamento de Prácticas Desleales de Comercio Internacional (1986).

LCE: Ley de Comercio Exterior (1994) o Ley.

RCE: Reglamento de Comercio Exterior (1994) o Reglamento.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte o Tratado de Libre Comercio.

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público o Secretaría de Hacienda.