

título 605 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal prohíbe la ejecución de sentencias extranjeras, no cuando sean contrarias a las leyes formales y materiales de dicho Distrito, sino de una manera general, cuando... "la obligación para cuyo cumplimiento se haya procedido sea lícita en la República."

La ilicitud es un concepto jurídico más amplio que la simple ilegalidad. Ante la angustiosa situación económica que vive el país es ilícito todo aquel acto que tienda a desestabilizarlo, aunque no se encuentre comprendido en leyes formalmente expedidas por el Congreso de la Unión.

El párrafo segundo del artículo 131 de la Constitución General de la República previene que 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 prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país.

Las facultades en materia de importación o exportación ya las tenía concedidas el Presidente de la República por el artículo 9o. de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica; el Ejecutivo ya estaba facultado por el Congreso para "... imponer restricciones a la importación o exportación, cuando así lo requieran las condiciones de la economía nacional..." Al tenor del artículo 639 del Código de Comercio los billetes de banco extranjeros son una mercancía.

Después del Decreto Que Establece el Control Generalizado de Cambios las únicas sentencias extranjeras que podrán ejecutarse en la República, serán las que no tengan contenido económico.

Las sentencias extranjeras en materia civil o mercantil cuyo fin último sea extraer del país moneda extranjera, o mexicana por más de cinco mil pesos, a partir del citado decreto, han devenido inejecutables.

UNA RESOLUCIÓN QUE SIENTA PRECEDENTES EN LAS INVESTIGACIONES SOBRE DUMPING DE ESTADOS UNIDOS

VICENTE QUEROL

El 28 de marzo de 1980 se publicó en el Federal Register, Diario Oficial de Estados Unidos, la resolución final en el procedimiento investigatorio sobre dumping sustanciado desde octubre de 1978, inicialmente por el Departamento del Tesoro y luego por el Departamento de Comercio, sin perjuicio de la participación de la Comisión de Comercio Internacional en la pesquisa del perjuicio eventual, respecto de las hortalizas frescas de invierno, importaciones primordiales de México, resolución que hace análisis y declaraciones de categórica importancia para el comercio futuro de estos productos, tema que presentamos.

En el pasado, las exportaciones de México se han visto procesadas ante la autoridad americana en renglones de significación para su comercio exterior. Tal es el caso del azufre elemental, cuya investigación se inició en marzo de 1971 y aún persisten diligencias pendientes, pese a haberse aplicado impuestos especiales de dumping a dos empresas. Así también, del cemento que entre los años 1974 y 1976, luego de la declaración del Departamento del Tesoro que establecía la existencia de ventas a precio de dumping, la Comisión de Comercio Internacional informó que las industrias americanas no habían sido perjudicadas a causa de esas ventas, con lo que el caso terminó favorablemente a las exportaciones mexicanas.

No obstante lo anterior, el caso de las hortalizas frescas de invierno ha sido el que mayor inquietud ha causado en los productores mexicanos que colocan sus mercancías en el mercado de E.U.A., a raíz de la importancia de los renglones incluidos, porque de sancionarse a esas hortalizas, se habría afectado a extensas zonas de la producción de México, áreas agrícolas de gente muchas veces de pocos recursos y por otras múltiples razones que más adelante analizaremos.

La resolución mencionada puso término, a lo menos momentáneamente, a una larga trayectoria, posiblemente una década, de pugnas y litigios sobre hortalizas de invierno que se importan a la zona americana de Florida que controla ese tipo de productos que proceda del exterior y que compite con la producción de esa zona. Las hostilidades han revestido tal categoría que

* Director de Comercio Internacional de la Academia de Arbitraje y Comercio Internacional del I.M.C.E.

algunos las han llamado "guerra del tomate", aunque el problema no abarque sólo a este producto.

Se ha planteado que, en lo substancial, este tema radica en relaciones que se refieren a una división internacional del trabajo, más que en relaciones comerciales entre dos naciones, pero no intentamos referirnos en esta oportunidad a ese dilema, sino netamente a los antecedentes y a la resolución que inicialmente aludimos. Aún así, no hay duda que el caso trasciende más allá de una simple investigación sobre dumping, lo que evidencia la necesidad de revisar la forma de relaciones entre México y E.U.A., que en procedimientos de otra naturaleza, como son los de subsidios e impuestos compensatorios, han llegado a la cúspide de riesgo para las exportaciones mexicanas.

Asimismo, el tema en referencia permitiría examinar el aspecto relativo al control del mercado de hortalizas de invierno de EUA y Canadá, su expansión, que sólo tocamos tangencialmente, en lo que atañe al objetivo de este documento.

Podría considerarse, también, la circunstancia de que México es un gran consumidor de productos agrícolas americanos, que en el año fiscal de 1980 compró en ese mercado 2 billones de dólares, lo que le constituye en el segundo mayor cliente de EUA en ese área, tras Japón, lo que permitiría negociar sobre tales barreras, en aras de la reciprocidad. Pero, sólo citando este elemento de negociación, dejamos para otro estudio las implicaciones de este poderoso argumento de relaciones comerciales más equitativas.

Los productos afectados

El procedimiento sobre dumping, cuya resolución final comentamos, se refirió a las hortalizas frescas de invierno, esto es, al tomate, pepino, calabacita, pimiento y berenjena, embarcadas desde México a E.U.A. en la estación invernal, en el período que transcurre entre el 1o. de noviembre hasta el 30 de abril del año siguiente.

La producción de México de tomate, la hortaliza más importante afectada por el procedimiento investigador en referencia, ascendió en 1981 a 210 000 toneladas métricas, que significa más o menos un 4% de la producción americana de la misma naturaleza. En el año 1978, en que se inició dicha investigación la producción mexicana fue algo más alta de 220 000 toneladas métricas, siendo mayor, también, la producción de E.U.A., por lo que la relación entre ambas producciones fue similar.

México fue en el año 1981 el 7o. productor mundial de tomate. EUA produjo más o menos un 40% del total mundial y le siguieron Italia, Grecia, Turquía, Canadá, España y Francia. Salvo algún descenso de España, la relación ha sido la misma desde 1978.

México figuró en 1981 en el 7o. lugar en el mundo como productor de subproductos de tomate, y en particular con importante participación en la producción de tomate en pasta y salsa de tomate, aunque sus exportaciones

a E.U.A. en estos renglones fue muy baja, tal como en 1978, si bien esta materia carece de importancia para nuestro análisis que se refiere sólo a productos frescos.

México es un importante importador de E.U.A. de tomate envasado, en pasta, en salsa, de catsup, en puré, con la misma consideración anterior.

La producción de tomate de México radica fundamentalmente en Sinaloa, Guanajuato y Morelos y en menor cuantía, Baja California e Hidalgo.

Las exportaciones de tomate mexicano mayores se realizan en marzo de cada año (27%), seguidas de abril (19%) y febrero (17.8%).

En el período de invierno las exportaciones de México son: en noviembre 1.40%, en diciembre 3.20%, enero 14.40%, febrero 17.80% marzo 27.30% y abril 19.00%, aunque este porcentaje es sólo una aproximación.

Se estima que hay evidencias que la ventaja en costos, que ha significado en el pasado una amplia competitividad del tomate mexicano en E.U.A., ha disminuido considerablemente, aunque no en el tomate procesado, con motivo de la elevación de los costos de producción, la tasa de inflación, la política de regadío.

Para la región de Florida, las importaciones de México representan la cuarta parte de las ventas totales de la región en el período anual cumbre de ellas. No obstante, esas importaciones se concentran en las zonas del oeste y medio oeste de Florida, en que el tomate de ese Estado americano es menos competitivo, a causa de los costos y problemas de transporte. En realidad, el tomate de Florida no se ha visto afectado en los precios por la afluencia del producto mexicano.

Aproximadamente, unos mil cultivadores de esas hortalizas mexicanas exportan sus cosechas de invierno a E.U.A. A raíz de ello se llevan a efecto cientos de miles de operaciones de venta en el curso de un período estacional.

Los abastecedores de México que se ubican principalmente en el estado de Sinaloa, al noroeste del país, son aproximadamente unos dos mil. Surten de su hortaliza fresca de invierno a E.U.A. y Canadá. A aquel mercado le abastecen en alrededor de un 50%.

Características del mercado importador

La producción de los cultivadores mexicanos se comercializa y distribuye en E.U.A., como también en Canadá, aproximadamente por unos cincuenta intermediarios que ofician de consignatarios de la mercancía y perciben una parte del precio. La mayoría de ellos radican en Nogales, Arizona. Son éstos los responsables exclusivos en la concertación del precio de los productos y no los productores mexicanos que ignoran los términos de esta venta y al propio comprador americano, aunque estos intermediarios denominados "brokers", hacen que permanezca la calidad de vendedor en el producto de México, que por este conducto aparece como exportador.

Así lo ha declarado el Departamento de Comercio de E.U.A. que aún ha expuesto que el productor mexicano ha carecido de capacidad para controlar su producción, su almacenaje, y la cosecha se ve afectada por factores al margen de su control, como el clima y las plagas. Lo perecedero del producto impide mantener un rendimiento previsible permanente y, en oportunidades, la sobreproducción deprime los precios por debajo del costo de producción.

Además de que E.U.A. ha establecido, desde noviembre de 1979, las tasas arancelarias que se mencionan en el cuadro I de este ensayo, hay para estos productos en ese mercado diversas barreras no arancelarias de carácter tecnológico. Sobre ellos se requiere permiso especial de importación, están afectos a cuarentena e inspección y, en ocasiones, se ha detenido embarques por haberse detectado contenidos residuales de plaguicidas. Para el tomate rigen requisitos de madurez, tamaño y calidad. Entre el 25 de noviembre de 1975 y el 20 de junio de 1976, se prohibió la importación de tomate al mercado en referencia, salvo de algunos tipos. En 1981 el Departamento de Agricultura fijó nuevos requisitos de grado, tamaño y empaque, todo lo que revela la condición de este importante renglón comercial.

Un aspecto de suma importancia en el mercado de Florida es que el precio de las hortalizas sufre una fluctuación diaria significativa, a causa de determinados factores que fueron considerados por el Departamento de Comercio y son el grado de madurez, el color, la calidad y la hora de la venta en el día. En las actas de inspección levantadas en la investigación en referencia, quedó constancia del impacto en el precio de venta de las variaciones en la madurez, en la calidad, en las expectativas de subsistencia del producto. Sólo ese primer factor puede significar un descuento de un 50% en el precio de la mercancía típica de alta calidad. Además, el precio es ajustado tomando en consideración las magulladuras y manchas de la mercancía y otros factores de calidad que afectan a lo perecedero y a sus términos de deseable por el comprador. Por estas razones se hace muy difícil la comparación para determinar el valor justo del mercado, que es necesaria dentro del contexto de la ley antidumping americana, y aún la individualización de tales factores en idéntica mercancía de igual calidad vendida en las mismas circunstancias, es muy dificultosa.

Un convenio y reanudación de la investigación

Este cúmulo de elementos concurrentes en un solo caso de dumping fue objeto de un intenso debate y de gran actividad del gobierno de México, para obtener que la autoridad de Estados Unidos y los recurrentes ante ella, es decir, la Asociación de Cultivadores de Hortalizas de Invierno de Florida, el Comité de Agricultores de Palm Beach para Activación Legislativa, Inc., y los Cultivadores de Hortalizas y Tomates de Florida del Sur, Inc., favorecieran un arreglo del asunto. Los propios funcionarios del caso se sentían incli-

CUADRO I

HORTALIZAS FRESCAS DE INVIERNO EXPORTADAS POR MÉXICO ARANCEL ADUANERO DE E.U.A.

S.G.P.	Fracción	Producto	Tasas arancelarias	
			Columna 1	Columna 2
		Vegetales, frescos, congelados, (pero no reducidos en tamaño, ni preparados o preservados).		
A*	135.90	PEPINO si entra en el período de diciembre 10, y el último día de febrero del siguiente año, inclusive.	2.2 ¢ por libra	3 ¢ por libra
	136.20	BERENJENA, si entra en el período del 10 de abril a noviembre 30, inclusive, en cualquier año.	1.5 ¢ por libra	2.25 ¢ por libra, o 1.5 ¢ por libra + 20% advalorem.
	137.10	PIMIENTO	2.5 ¢ por libra	libra + 20% advalorem.
	137.50	CALABACITA	1.1 ¢ por libra	3.75 ¢ por libra, o 2.5 ¢ por libra + 20% advalorem.
		TOMATES:		3 ¢ por libra; o 1.1 ¢ por libra + 20% advalorem.
	137.60	Si entra en el período de marzo 10, a julio 14, inclusive, o en el período de septiembre 10, a noviembre 14, inclusive, en cualquier año.	2.1 ¢ por libra	4.5 ¢ por libra o 2.1 ¢ por libra + 20% advalorem.
	137.63	Si entra durante el período de noviembre 15 al último día de febrero del año siguiente, en cualquier año, inclusive.	1.5 ¢ por libra	4.5 ¢ por libra o 1.5 ¢ por libra + 20% advalorem.

* PEPINOS, producto mexicano, establecidos bajo la fracción arancelaria 135.90, no tienen derecho a la franquicia, para los países en desarrollo bajo el S.G.P., por la Fórmula de Necesidad Competitiva.

FUENTE: The Tariff Schedules of the United States Annotated.

nados a favorecer un avenimiento. El Embajador de E.U.A. en México instaba a una resolución favorable a la posición de México que era muy defendible con base en los elementos de juicio que exponemos.

Por su parte, los cultivadores de Florida apremiaban con el apoyo de los miembros del Congreso y en la Cámara de Representantes lograban con este respaldo que se rechazara un proyecto de ley para declarar que los productos percederos que en determinado momento tienen un precio al margen de la voluntad del vendedor, estén exentos de las sanciones de la ley antidumping. El Departamento del Tesoro prorrogó en tres meses la investigación para dar

CUADRO II

AREA Y PRODUCCIÓN DE TOMATES PARA LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO
1970-71 a 1977-78

Año	Hectáreas	Rendimiento (Tons. por Ha.)	Producción (tons.)	Exportación (tons.)
1970-71	62,079	14.68	911,353	264,780
1973-74	72,208	16.48	1,190,626	284,413
1975-76	58,514	14.82	867,193	314,907
1977-78	65,767	17.34	1,140,054	426,607
Promedio anual:	69,285	15.46	1,071,652	320,773

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Dirección General de Economía Agrícola. (México-1979).

oportunidad al arreglo de la controversia y se llevaron a efecto numerosas reuniones propiciadas por ese Departamento en que operó una Comisión Mixta destinada a lograr un entendimiento de las partes. A raíz de estas pláticas surgió la propuesta de una cuota arancelaria, que partiría de un arancel cero para las importaciones inferiores a una cifra tope. En julio de 1979, los Cultivadores de Florida estuvieron de acuerdo en retirar su petición sobre dumping, bajo ciertas condiciones señaladas al Departamento del Tesoro, en tanto que el gobierno de México se aprontaba a negociar. Los peticionarios de dumping expusieron tres condiciones para el arreglo: 1) que el retiro de la petición no les provocase perjuicio alguno; 2) que, si procediese, la petición pudiera ser reingresada en el plazo de 90 días y el Departamento del Tesoro pudiera pronunciarse dentro de siete días contados desde ese reingreso; y 3) que el Departamento del Tesoro pudiese utilizar el expediente existente con los antecedentes de la investigación, como base para su pronunciamiento.

Cuando los razonables titubeos del gobierno de México evidenciaron las dificultades en alcanzar un acuerdo, los cultivadores de Florida se resolvieron

a reactivar el procedimiento antidumping dentro del plazo restrictivo que habían convenido con el Departamento del Tesoro y reingresaron su petición el 10. de octubre de 1979. La resolución definitiva posterior había de dar la razón al gobierno y a los exportadores de México.

Normas Jurídicas

La Sección 737 de la Ley de Convenios Comerciales de 1979 de Estados Unidos establece, en síntesis, que constituye dumping la venta efectiva o posible de una mercancía en ese país a menos de su justo valor, si por esa causa se provoca un perjuicio material a su industria o se retarda materialmente la instalación de una industria en él. En este caso se impone a la mercancía respectiva un impuesto, en un monto igual a la suma en que el valor en el mercado extranjero exceda el precio en Estados Unidos de la mercancía.

En la Ley de Convenios Comerciales de 1979 el "valor justo" es un concepto complejo que debe ser estimado con base en una comparación entre "el valor en el mercado extranjero" y el "precio en los Estados Unidos".

El valor en el mercado extranjero puede establecerse:

— Con base en el precio del país de exportación, que es la modalidad más ordinaria y que debe corresponder al precio que prevalecía al tiempo de la exportación y respecto de idéntica o similar mercancía vendida;

— En ausencia de esas ventas, pueden servir de base las ofertas para la misma finalidad en los principales mercados del país desde el cual se exporte, en las cantidades del mayoreo usual y en el curso ordinario del comercio;

— Cuando hecha la investigación de un período representativo, las ventas de igual o similar mercancía para el consumo sean insuficientes, esto es muy escasas y, en cambio la cantidad exportada a otros países (entre los que no esté E.U.A.), puedan constituir base adecuada para determinar "el valor en el mercado extranjero" de las mercancías, ese valor será determinado, bien en relación al precio en que la mercancía o su similar se venda o se ofrezca vender para la exportación a países distintos de E.U.A., bien en relación al llamado "valor constituido".

El precio en los Estados Unidos es el segundo factor para configurar el "valor justo", y es el precio de venta del exportador de la mercancía bajo investigación, el precio en que la mercancía se vende o se acuerde vender antes de la fecha de la importación, por el fabricante o productor de ella, para su exportación a E.U.A.

Por otra parte, es necesario destacar que bajo la Ley Antidumping de 1921, el impuesto especial de dumping podía imponerse siempre que una nueva Ley de 1979 cambió esta norma exigiendo que las importaciones bajo dumping sean una fuente o amenaza de perjuicio material a una industria o de establecimiento de una industria, antes de que se imponga el impuesto

CUADRO III

VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE TOMATES DE FLORIDA
1970-1978

Año	Acres cosechados	Producción (1000 cajas)	Valor (tons. dólar)	Valor total (1000 dólares)
1970-71	40,700	19,437	4.01	77,942
1973-74	34,700	23,020	5.27	121,315
1975-76	38,300	29,293	5.51	161,404
1977-78	41,500	28,550	6.43	181,083

FUENTE: Elaborado por G. A. Zeep and R. L. Simmons. "Producing Fresh Winter Vegetables in Florida and México: (Costs and Competition)", USDA Economics, Statistics and Cooperatives Service (ESCS-72), November, 1979.

industria se viere afectada por un perjuicio superior al "de minimus". La especial de dumping. En los términos de la definición del Congreso de E.U.A., el perjuicio material es un daño que no es inconsecuente, inmaterial o sin importancia.

La Comisión de Comercio Internacional debe considerar, al pronunciarse sobre el perjuicio:

1. El volumen de la mercancía bajo dumping supuesto;
2. El efecto de tales importaciones en los precios de productos semejantes en E.U.A. y
3. El impacto de las importaciones para los productores de mercancía semejante.

El dumping constituye una competencia desleal inseparable del perjuicio.

Por otra parte, en varios títulos la ley americana se califica al dumping entre las formas de competencia desleal y esta titulación hace necesario prever que, si en los hechos en calificación no hay participación voluntaria en la determinación del precio, si no hay deslealtad, no puede haber dumping, aunque se reúnan los otros requisitos.

La determinación del "valor justo"

Tanto de lo que tocó investigar al Departamento del Tesoro, como al Departamento de Comercio, se concluyó que, bien sea por la debilidad del mercado mexicano o por otra causa, no existía una estructura separada adecuada de precios en el mercado de México, para las hortalizas frescas de invierno, en la calidad de exportación, y por lo tanto, no había esa base de apoyo en el mercado mexicano para el cálculo del "valor justo".

De la misma manera que ocurre con la carne de res, cuya producción radica en el norte de México, las necesidades del mercado nacional quedan superadas por la exportación, con base a la alta calidad tecnológica de la producción, lo que beneficia obviamente, también a E.U.A.

Se ha expuesto, en este sentido, que la producción mexicana está organizada en términos internacionales de un aparato integrado por México y E.U.A., apoyado en contratos, y que abarca la producción, el consumo, el intercambio y la distribución de las exportaciones de hortalizas. Esto vendría a significar la creación de un mercado sectorial que haría inaplicables las normas antidumping de E.U.A. que están concebidas para el comercio exterior.

Con motivo de que virtualmente toda la producción de hortalizas frescas de invierno, en la calidad de exportación, es consumida en los mercados externos, la autoridad americana, esto es, el Departamento de Comercio, hubo de establecer "el valor justo" de esas hortalizas con base en los precios comparativos de venta al Canadá, ya que las ventas en el país exportador, es decir México, eran insuficientes, muy escasas.

En estos términos y para la finalidad de considerar si las mercancías respectivas se vendían efectiva o probablemente a menos del "valor justo", la comparación apropiada entre el precio de compra de ellas debió hacerse con el precio de ese tercer país, puesto que los precios del mercado mexicano no podrían haberse usado para la comparación que exige el cálculo del "valor justo", como se ha dicho, ya que las hortalizas de los tipos y calidades en investigación no se venden en México en suficientes cantidades como para estimarse aptas de acuerdo a la ley de E.U.A. En consecuencia, esa comparación se basó en los precios a los cuales las hortalizas frescas de invierno de México se vendían a Canadá.

Siendo así y también, la investigación se limitó a los cultivadores que tenían suficiente número de ventas al Canadá, para hacer una comparación válida.

Para los propósitos de la comparación en referencia, se calculó el "valor justo" con base en el volumen del peso promedio de las ventas diarias de un cultivador de una determinada hortaliza.

Los datos para los fines de calcular el precio de compra se reunieron seleccionando días diferentes de las semanas en investigación, para cada cultivador en análisis y la información se basó en todas las operaciones ejecutadas en tales días por un determinado cultivador. El día tomado en cada semana varió entre los cultivadores. A lo largo de la estación, un determinado cultivador informó sobre operaciones en cada día hábil de la semana.

Durante la secuela de la investigación se planteó si las ventas a un tercer país, en el caso a Canadá, a menos del costo de producción, podían constituir una base válida de comparación para determinar el "valor justo". El Departamento del Tesoro resolvió que esas ventas podían utilizarse si no constituían más del 50% del total de las ventas.

Aún, los peticionarios insistieron en que la base para determinar el "valor

justo" debió ser el "valor constituido" para las mercancías en cuestión, sistema que consiste en determinar con base a la información disponible en el país exportador, el costo de los materiales y su fabricación o procesamiento, los gastos generales y las utilidades, así como el costo de los empaques y embalajes, si los hubiere, de la mercancía. No obstante, se prefirió el método anteriormente citado, porque la Ley de 1979 le da preferencia frente al sistema del "valor constituido", cuando los precios del mercado doméstico no pueden ser empleados.

El muestreo de movimientos de precios en la estación de invierno, tanto en E.U.A. como en Canadá, determinó una coincidencia.

La supuesta disminución de precios

El Departamento de Comercio fue terminante: la investigación no produjo evidencias de que hubiere existido disminución de precios, intencionales o de otra naturaleza, en las ventas de hortalizas de invierno a E.U.A. y Canadá. Esto aún considerando la conducta de los consumidores americano y canadiense frente al producto, las que eran coincidentes. En ambos mercados las condiciones de la demanda y del abastecimiento agregado coincidían. Del mismo modo que en el mercado americano, en el canadiense se presentan las fluctuaciones diarias de precios a causa de los factores ya analizados. Asimismo, Canadá no es un mercado viable para ventas de producto de baja calidad o excedidos en madurez, por ejemplo, y si así lo fuere, es mínima la incidencia de esa mercancía en las ventas totales. En ambos mercados la hora de las ventas, durante el día, tiene un impacto significativo en el precio. Las variaciones en los precios dependen del horario en que hay mayor demanda y tienden a bajar al finalizar el día, en tanto que los vendedores tratan de minimizar los costos y no incurrir en almacenaje de la mercancía no vendida que pernocte en bodegas.

Los productores mexicanos resultaron no ser responsables de los actos impugnados. Aún más, no existió el dumping, porque no hubo precios discriminatorios en las ventas de hortalizas frescas de invierno a los mercados comparativos de E.U.A. y Canadá, a que, en los términos de la ley, se remitió el Departamento de Comercio. El ánimo predatorio que se configura al imponer un precio inferior al que las consideraciones de una legítima utilidad determinan, para implantar un poder monopólico que logre abatir al competidor, no se presentó.

Todo lo anterior, sin considerar que los productores mexicanos fueron ajenos a toda determinación de precios que dependió efectivamente de las fuerzas del mercado, de la oferta y la demanda, o en su caso, de la participación de los "brokers" americanos que prescinden de la voluntad de aquéllos, para establecer los términos de la compraventa.

Otra consideración

A pesar de que la Ley Antidumping de Estados Unidos no excluye a los productos perecederos de sus normas, al aplicar la ley la autoridad no puede prescindir de la situación concreta que afecta a estos productos y que determina las variaciones en sus precios incluso durante un mismo día. En todo caso, la ley otorga suficiente flexibilidad para que el Departamento de Comercio considere los factores que emergen en el caso de productos agrícolas perecederos, al determinar si estos productos son o probablemente sean vendidos a menos del "valor justo". El Departamento de Comercio es facultado por la ley para interpretarla en términos que reflejen la realidad económica y su consecuencia con esa legislación. En relación a ello es que en el caso ese Departamento ha actuado tomando en consideración las características particulares de las hortalizas frescas de invierno en la producción y colocación en el mercado.

La resolución

Con ese mérito, se pronunció la resolución final en este caso, la que se publicó en el Federal Register del 28 de marzo de 1980. En ella el Departamento de Comercio declaró que en la investigación sobre antidumping respecto de las hortalizas frescas de invierno producidas por México se ha establecido que éstas no se venden a menos del "valor justo", dentro del sentido de la Sección 735 de la Ley de Aranceles de 1930 y sus modificaciones.

El resultado así obtenido fue producto del empleo de los criterios ya señalados, de los que se concluyó que el precio de venta en E.U.A. no fue inferior al precio en un tercer país, para el caso Canadá, de esas mercancías.

Toda la verificación de los hechos fue cumplida por los funcionarios del Servicio de Aduanas de E.U.A., los que tuvieron acceso al total de la documentación de los cultivadores mexicanos incluidos en la investigación.

Cuando la información específica no pudo verificarse, se utilizó la más veraz.

Los cultivadores de Florida no han aceptado esa resolución final y el caso se encuentra aún en revisión, la que debe ser evaluada próximamente.

Conclusión

- 1o. Puede preverse, existiendo recursos pendientes al fallo comentado, que ya no podría ser modificado su pronunciamiento apoyado en tan elementales y justas apreciaciones, salvo que se considere otros fundamentos, no presumibles, de mayor valor.
- 2o. Para las hortalizas frescas de invierno y los otros productos perecederos que se venda a E.U.A., aunque la ley americana no los excluya de las

investigaciones sobre antidumping, en los hechos siempre aparecerán circunstancias que hagan inaplicable su penalización, salvo que no haya influencia alguna de la hora de la venta en el día, de aspectos tales como el grado de maduración progresiva de los productos, y, en general, de la oferta y la demanda en el precio de la mercancía, cosa que parece imposible, en este tipo de operaciones.

- 3o. Ha quedado en evidencia para el mercado de Canadá la existencia de triangulación, hecha por los "brokers" americanos, de las hortalizas frescas de invierno de México, lo que significa una verdadera tutela comercial que impide al producto mexicano controlar los precios de sus mercancías en el mercado de Canadá (si bien tampoco los controla en este caso en el mercado de E.U.A.), así como cultivar el cliente y significa, a la vez, la pérdida de una parte substancial del precio.
- 4o. Se hace necesario mantener el mercado americano de estos productos y analizar los factores de competitividad disminuidos, sin perjuicio de la diversificación de mercados que permite, entre otros beneficios, no quedarse con la producción en casa cuando posteriormente surjan otras barreras comerciales.

Doctrina III

Sección especial de Historia del Derecho