

**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**Facultad de Derecho**

**Algunas Consideraciones Jurídicas Acerca  
del Concepto del Dumping**

**T E S I S**

**Q U E P R E S E N T A**

**Raúl Carlos Santos Coy Navarro**

**PARA OBTENER EL TITULO DE**

**Licenciado en Derecho**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

A MIS PADRES CON PROFUNDO

CARIÑO Y AGRADECIMIENTO.

## I N D I C E

### "ALGUNAS CONSIDERACIONES JURIDICAS ACERCA DEL CONCEPTO DEL DUMPING"

	<u>CAPITULO I</u>	<u>Pagina</u>
1	Introducción	1
1.1	Antecedentes	1
1.2	Significado del termino Dumping	2
1.3	Criterios sobre el Dumping	5
2	Primeras nociones	5
2.1	Opiniones de diversos autores	6
2.2	Origen de las medidas Antidumping	6
2.3	Conceptos sobre el Dumping	7
3	Consecuencias	16
3.1	Diversas formas de Dumping	16
	<u>CAPITULO II</u>	
4	Concepto Actual	20
4.1	Determinación del Dumping	20
4.2	Desplazamiento del mercado doméstico y perjuicio a industrias locales	22
4.3	Mecanismos de defensa contra el Dumping	25
	<u>CAPITULO III</u>	
5	Impuestos Compensatorios	29
5.1	Prácticas desleales semejantes al Dumping	29
5.2	Disposiciones estadounidenses	32
5.3	Disposiciones del GATT	32
	<u>CAPITULO IV</u>	
6	Legislación estadounidense Antidumping	38
6.1	Orígenes	38
6.2	Ley de Comercio Internacional de 1974	39
6.3	Discriminación de precios	39
6.4	Perjuicio	44
6.5	Procedimiento	45
	<u>CAPITULO V</u>	
7	Normación en otras legislaciones	61
8	Función del GATT	61
9	Canadá	66
10	Comunidad Económica Europea	67
11	Finalndia	69
12	Noruega, Suecia, Suiza, Yugoslavia	70

## CAPITULO VI

13	El Dumping en el derecho Mexicano	71
13.1	Fundamentación constitucional	71
13.2	Facultades	72
13.3	Organos competentes	74
13.4	Procedimiento	75
13.5	Demanda de Petición	77
13.6	Ventajas y desventajas de los sistemas de fijación de precios oficiales y de control de importaciones	80
13.7	Conveniencia de armonizar las disposiciones nacionales relativas a la defensa del Dumping	85

	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>89</b>
--	---------------------	-----------

## CAPITULO I

### 1.- Introducción.

#### 1.1 Antecedentes.

Las prácticas de discriminación de precios en el comercio internacional bajo la forma de dumping, eran ya muy conocidas, antes de que se acuñara el vocablo. Esta práctica que consiste esencialmente en la venta de mercancías a un consumidor a menor precio del que normalmente es cobrado a otro, ha sido motivo de innumerables polémicas en la historia reciente de las relaciones económicas internacionales. Adam Smith <sup>1</sup> el padre del libre cambio, estaba en contra de la influencia negativa de las políticas gubernamentales de subvención que favorecían las exportaciones de un país; también estaba contra la asociación de productores que subvencionaban directamente sus exportaciones, con objeto de bajar sus precios de exportación y así poder desplazar a sus posibles competidores en el mercado exterior. Otro antecedente importante sobre el dumping lo es la declaración que sobre el abatimiento deliberado de precios que emitió el Congreso de los Estados Unidos de América en su informe número 627 de 1914.

" Ha sido una práctica muy común entre los grandes consorcios comerciales, el que algunos

---

1 Smith Adam, La riqueza de las naciones, libro IV, capítulo V. Publicaciones Cruzó, S. A., México, 1977, p.49

productores bajen deliberadamente el precio de sus mercancías en determinadas comunidades - - donde hay competencia, con la intención de - - destruir o de hacer incosteable el negocio - - para sus competidores; estas prácticas deben - - considerarse desleales e injustas, no sólo - - porque afectan a los competidores sino también al público en general".

### 1.2 Significado del término dumping.

La palabra dumping vocablo anglosajón, incluido y usado - con frecuencia en la terminología económica internacional, proviene del verbo "to dump" que significa abatir, echar, derribar, etcétera. El término dumping apareció por vez - primera en las obras de Viner, <sup>2</sup> Haberler, <sup>3</sup> e Yntema <sup>4</sup> . Estos economistas al analizar las relaciones económicas-- internacionales comprobaron que el dumping era el origen- de distorsiones y tensiones en la economía internacional.

---

2 Viner J., Dumping, Un Problema en Comercio Internacional. - Editorial Kelly, Chicago, 1923, p. 2.

Idem. Memorandum on Dumping, Presentado por el Comité Preparatorio para la Conferencia de Economía Internacional, - - Ginebra, 1926.

3 Haberler, G., The Theory of International Trade, London, -- Edimburg, Glasgow, 1936, p. 321.

4 Yntema, TH. O., The influence of Dumping on Monopoly, Princeton Law Review, Princeton University, Vol. 36, 1926, - p. 686.

Asimismo, se dieron cuenta que la inestabilidad prevaliente en los mercados de países subdesarrollados, era propiciada por un considerable volumen de importaciones y pocas exportaciones, todo ello consecuencia de una deficiente política económica nacional planeada a corto plazo. Motivadas por ello, muchas empresas exportadoras de países subdesarrollados, se protegían llevando a cabo el dumping, con el fin de utilizar al máximo su capacidad de producción, para desplazar a los competidores en el área y posteriormente monopolizar el mercado.

Las frecuentes prácticas de dumping, han causado perturbaciones en las relaciones económicas internacionales, por lo cual varios países se vieron en la necesidad de crear diferentes leyes antidumping como medidas de protección. Sin embargo, dichas medidas han producido consecuencias tales como: el que un país al ser víctima de alguna restricción o sanción por parte de otro, trata de imponer su criterio para defender sus intereses y también promueve represalias económicas contra el país que toma tales medidas, lo cual crea un clima de fricción entre ambos países.

### 1.3. Criterios sobre el dumping.

Debido a que existe una gran diversidad de criterios acerca de lo que debe entenderse por dumping, nos referi

mos brevemente a algunas de sus características, a fin de poder esclarecer algunos de los principios más comunes -- que dicho término involucra.

1.3.1. En primer lugar puede utilizarse el dumping con el propósito de deshacerse de los excedentes o stocks de -- mercancía que el mercado interior no podrá absorber. Esto quiere decir que la demanda del mercado nacional no es -- suficientemente grande como para consumir determinadas -- mercancías almacenadas que han sobrado de otros períodos -- de producción.

1.3.2. Mediante el dumping un país exportador puede hacer que un producto determinado sea competitivo en un mercado extranjero. Esto permite a este país diversificar sus -- exportaciones y además a los productores de ese país -- introducirse en un mercado específico y desplazar con -- ello a la competencia.

1.3.3. Por otro lado, al lograr que ciertos productos -- sean más competitivos en el extranjero, mediante el dum-- ping, se puede reestructurar el proceso productivo a fin de utilizar al máximo la capacidad instalada y la mano de obra, que traerá consigo una reducción en el costo por -- unidad producida; es decir, a mayor volumen de producción se reducen los costos fijos de la empresa y, consecuentemente, también el costo de producción por cada una de las mercancías.

Todo ello ha motivado a los exportadores, generalmente de los países subdesarrollados, para que encubran el precio-real de su mercancía o bien obtengan estímulos o subvenciones, con el objeto de poder competir con el precio de tales mercancías en países desarrollados.

Aunado a lo anterior, y en virtud del extraordinario crecimiento del volumen del comercio internacional registrado sobre todo a fines de la Segunda Guerra Mundial y a la creciente participación de países subdesarrollados en el mercado internacional, se presentó la necesidad de buscar una solución al problema del dumping y de esta manera - - establecer ciertas normas que preservaran en este ámbito las relaciones económicas internacionales.

## 2.- Primeras Nociones.

### 2.1. Opiniones de diversos autores.

El término dumping apareció por primera vez a fines del - siglo pasado. Las opiniones de diferentes autores fueron divergentes. Así por ejemplo, del término dumping, - - - Raskin <sup>5</sup> opina que fué utilizado por primera vez en 1844- a raíz de los debates parlamentarios sobre las tarifas -- aduaneras en Gran Bretaña, por otro lado, Ohlin <sup>6</sup> señala-

---

5 Raskin, P.M., Theorie en Politek van de Dumping, Universi--dad de la Haya, La Haya, 1941, p. 2.

6 Ohlin, B., La Politique du Commerce Exterieur, "Revista de la Facultad de Comercio", París, 1955, p. 18.

que este término fue introducido en la literatura de la política comercial de Inglaterra entre 1903 y 1904.

## 2.2. Origen de las medidas Antidumping.

Debido a que la gran expansión del comercio internacional trajo consigo la frecuente práctica del dumping, innumerables sectores afectados solicitaron la aplicación de medidas antidumping.

No fue sino hasta fines del siglo pasado que el dumping se convirtió en uno de los problemas más importantes dentro de las relaciones jurídicas y económicas internacionales.

El antecedente más importante de las leyes antidumping se haya en la obra de Viner, <sup>7</sup> quien, en la década de los años 20, <sup>7</sup> define dicha noción.

Asimismo, algunas organizaciones internacionales, como el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), <sup>8</sup> sostuvieron que estas prácticas constituían un serio obstáculo para la liberalización del comercio mundial y ejercían por otro lado, una influencia nefasta en las relaciones comerciales entre los países que las usan.

---

7 Viner, J. Op. Cit. Supra, nota 2, p. 4.

8 GATT, Agreement on Implementation of article, IV, Publicaciones GATT, Ginebra, 1969, p. 2.

### 2.3. Conceptos sobre el dumping.

En el desarrollo de este trabajo nos referiremos a varios conceptos frecuentemente empleados en la teoría económica internacional sobre el dumping, y finalmente daremos el concepto, generalmente aceptado hoy en día tanto en el -- derecho internacional como en un gran número de legisla-- ciones nacionales.

2.3.1. Para Viner <sup>9</sup> el dumping ocurre cada vez que se -- lleva a cabo una discriminación de precios entre dos mer-- cados; esta definición abarca no sólo una práctica de -- dumping entre dos países, sino también entre diferentes-- regiones de un mismo país, consideradas como mercados dis-- tintos, los que pueden estar integrados por dos o más -- Estados, por uno solo o aun, por una fracción estatal. A esto se le ha llamado "mercado segmentado".

2.3.2. Otro concepto sobre el dumping señala que se dara-- esta situación cuando la venta de un producto se realice-- en un precio inferior al del valor calculado o de su apa-- rición en el mercado. Este concepto presenta inconvenien-- tes tales como determinar el costo de producción de un -- producto, lo cual resulta más difícil que calcular su -- precio de venta en el mercado del país exportador, para --

---

9 Viner J., op. cit. supra, nota 2, p. 3.

precisar dicho costo es necesario llevar a cabo una investigación sobre cada uno de los aspectos que integran la - sección 206 de la Ley Antidumping de los Estados Unidos - de América, <sup>10</sup> y que a continuación se señalan.

El costo de los materiales de fabricación empleado en la producción de determinada mercancía, - en una fecha precedente a la de exportación de la misma y con exclusión de cualquier impuesto - externo aplicable.

Una cantidad por concepto de gastos generales - y utilidad igual a la que normalmente se refleja en las ventas de una mercancía similar, en - la inteligencia de que la suma por gastos generales no será menor del 10% del costo de los -- materiales y la suma en cuanto a utilidad no -- será menor al 8% de la suma de tales gastos y - el costo de los envases y embalajes requeridos - para su exportación.

Asimismo, conocer el subsidio que un gran número de países dan a sus productores para facilitar la exportación, permite al país importador fijar con mayor - facilidad el margen de dumping, que cuando ha de - -

---

10 Modificaciones de la Ley Antidumping 1921. Contendidas en la Ley de Comercio Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica, I.M.C.E. México, 1975, p. 14.

calcular el costo de producción.

Por último, cabe señalar que, en todo caso, determinar el valor calculado de una mercancía es complicado, pues hay que hacer numerosas adiciones y deducciones por cuestiones tales como envases, embalajes, derechos, comisiones, fletes, etcétera, que convierten la tarea de fijar el margen de dumping en una operación aritmética, la cual debe ser realizada conforme a la ley emitida por la autoridad correspondiente; además requiere de análisis comparativos con mercancías similares y producidas bajo las mismas - - circunstancias; sin embargo, la mayoría de las legislaciones lo toman actualmente como un criterio de última comparación para fijar el margen de dumping.

2.3.3. Un tercer concepto sobre el dumping es aquel que lo describe como una discriminación de precios en la - - cual el precio en el mercado exterior es inferior al que prevalece en el mercado doméstico, y que además cause - - daños al país importador.

2.3.3.1. En esta definición se indica que para que exista una práctica de dumping, se deben presentar dos condiciones específicas: la discriminación de precios y los daños o perjuicios. Sobre el particular, cabe mencionar que la discriminación de precios equivale al perjuicio como presupuesto indispensable para la existencia de cualquier - -

práctica de dumping. Esta discriminación es entendida -- como la venta al exterior de un producto a menor precio del cobrado por el mismo producto en el mercado doméstico. La determinación del precio en el mercado del país de origen, se hace mediante la información que proporcionen el presunto causante, las autoridades correspondientes y demás productores del ramo a los investigadores -- que eventualmente se encargarán del proceso; sin embargo, puede darse el caso de que no existan ventas de ese producto en el mercado doméstico del exportador y solo se -- venda a mercados extranjeros, o bien cuando la mercancía procede de países de economía dirigida donde prácticamente no hay competencia, y donde además las autoridades -- correspondientes no proporcionen la información requerida. Ante estas circunstancias, el valor que es tomado -- como base, parte del costo total de producción o del -- valor calculado, para de esta manera poder determinar la diferencia de precios existente, como lo vimos en la -- noción anteriormente citada.

2.3.3.2. Por lo que toca al perjuicio, nosotros creemos que su trascendencia jurídica es sumamente importante ya que es causa principal de la imposición de las medidas -- antidumping que veremos posteriormente. Como antecedente

cabe señalar que la Carta de La Habana <sup>11</sup> (1947-1948) -- estableció un reglamento multilateral sobre las relaciones económicas internacionales y fue el primero en establecer el factor del perjuicio en materia de dumping. -- Posteriormente el GATT <sup>12</sup> (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) lo incluyó en su texto, en el artículo 3o. del Código antidumping, como un requisito indispensable para la aplicación de medidas antidumping, al establecer:

Que la determinación de perjuicio de hará demostrando que las importaciones de Dumping son la principal causa de un perjuicio material o amenaza de perjuicio a la industria doméstica o la causa principal del retardo para el establecimiento de una industria similar, esta determinación se hará con fundamentos positivos y no con meras hipótesis, por ejemplo, en el caso del establecimiento de una industria se deberán -- mostrar los planes del proyecto con un determinado avance.

2.3.3.3. Para la evaluación del perjuicio se deberán

---

11 Husser, Edmond., Theorie et Practique du Dumping. Neuchatel, 1971, p. 76.

12 GATT, Antidumping and Countervailing Duties, Publicaciones GATT, Ginebra, 1958, p. 11,12.

tomar en cuenta todos los factores concernientes a la industria en cuestión, como son: el desarrollo y perspectivas del mercado y la industria, precios y utilidades, exportaciones, recursos humanos, volumen de dumping, capacidad ociosa, productividad, restricciones, competencia entre productores domésticos y contracción de la demanda, etcétera, las autoridades encargadas de aplicar la ley, le darán su propia interpretación a cada uno de estos factores a efecto de llevar a cabo una investigación a fondo.

2.3.3.4. El perjuicio en sí significa el daño o lesión que es causado a una o varias industrias productoras de una determinada mercancía en el país importador, con motivo de la importación de un producto con dumping que puede repercutir en diversas formas: en primer lugar, puede suceder que una o varias industrias puedan ser desplazadas del mercado en que venden sus mercancías, debido a que este mismo producto o uno similar es introducido a su mercado con un precio más bajo del que normalmente es cobrado a los consumidores del país exportador. Por otro lado, una vez desplazados los competidores en el área, éstos pueden ser afectados gravemente, pues casi siempre los exportadores que utilizan el dumping tienden generalmente a monopolizar el mercado haciendo -

incosteable el negocio para sus competidores. Por último se da el caso de que, con el dumping se ocasiona una lesión a la industria nacional del país que importa, ya que puede ser aplazado cualquier proyecto para el establecimiento de una industria productora de mercancías similares, en virtud de que la inversión correspondiente no sería redituable por no poder competir con el precio de estas mercancías.

2.3.3.5. El perjuicio debe ser además real, actual y causado por las ventas de mercancías a precios discriminados, aunque en algunos códigos se equipare la simple amenaza de perjuicio con el perjuicio en sí, como sucede con la estadounidense, que establece que las disposiciones anti-dumping son "preventivas" más que "punitivas". Se han presentado casos en que aun existiendo el perjuicio no se ha seguido el proceso correspondiente por la ausencia de un "ánimo rapaz" o "predatorio", en cambio, en otros casos, la presencia de tal intención bastó para dictar un fallo condenatorio. Podemos ilustrar ambos casos respectivamente, con el proceso del granito rojizo canadiense (Canadian Nepheline Syenite, 25 Fed. Reg. 8394, 1960) y con el cemento dominicano (Portland Cement from the Dominican Republic, 28 Fed. Reg. 4047, Tariff Comm. 1963).

Sin embargo, la mayoría de los autores coinciden

en que el daño debe ser "material"; por ejemplo: la pérdida de mercado para varios competidores, - inclusive en algunos casos se ha querido cuantificar de un 7% a un 10%.<sup>13</sup>

En opinión de Coupert, para averiguar la existencia del perjuicio se deben analizar los casos a la luz del siguiente cuestionario:

A. ¿La producción y las ventas en el mercado doméstico - decrecieron durante el período de las ventas a precios menores del justo?

B. ¿Las ventas "injustas" aumentaron en volumen?

C. ¿Las ventas "injustas" forzaron las bajas en el precio de los productos en el mercado doméstico?

D. ¿Estas ventas hicieron que los productores domésticos mantuvieran sus precios a un nivel que no hubiera subsistido a no ser por tales presiones?

E. ¿Se realizaron antes ventas "no competitivas" entre los consumidores domésticos?

F. ¿Hubo entre los importadores (exportadores) un ánimo-  
rapaz?

---

13 Cruz, Miramontes R., Legislación restrictiva al comercio exterior, análisis de las instituciones más comunes, - - Azufrera Panamericana, México, 1976, p. 39.

G. ¿Existió la evidencia de una amenaza de perjuicio en lo futuro? <sup>14</sup>

Al respecto, cabe señalar que las legislaciones que contemplan la amenaza de perjuicio son más proteccionistas que - las que persiguen un perjuicio material, ya que una simple disminución de las ventas domésticas podría ser considerada como una amenaza, en cambio en el daño material deberá probarse la actual pérdida del mercado para varios competidores.

2.3.3.6. Los conceptos sobre el perjuicio que hemos visto, han sido más o menos aceptados desde la década de los - años 20; sin embargo, el de Haberler <sup>15</sup> -usado por primera vez en la Conferencia Económica Internacional en Ginebra, - en el año de 1927, así como en la Conferencia Mundial de - Comercio en La Habana, Cuba (1947-1948) -ha sido muy aceptado. Esta noción señala al dumping como la venta al extranjero de un producto a un precio inferior al normal de venta, en un momento determinado y bajo las mismas condiciones que en el mercado doméstico. A continuación analizaremos algunos aspectos de esta noción y las consecuencias de las prácticas de dumping.

---

14 Coupert, Andrew., The application of the United States Anti-dumping Law in light of A Liberal Trade Policy, Columbia - Law Review, vol. 65, núm. 2, 1965, p. 209.

15 Haberler. Op. cit. Supra, nota 3, p. 12.

### 3. Consecuencias.

#### 3.1. Diversas formas de dumping.

Las prácticas de dumping se manifiestan en la vida económica de diversas formas. Para analizar estas actividades y determinar las consecuencias que el dumping ejercerá sobre el país importador o exportador, es indispensable tomar en cuenta la duración de estas prácticas. Al respecto, Viner<sup>16</sup> clasificó al dumping (discriminación de precios en el comercio internacional) en tres grupos, cada uno caracterizado por los motivos del exportador que lo utiliza y por la continuidad del mismo.

3.1.1. En primer lugar se encuentra el dumping "esporádico", que, como su nombre lo indica, es una práctica ocasional y también un fenómeno imprevisto en el comercio; -- sus causas son generalmente la sobreproducción de la empresa o la especulación del productor, que a pesar de no tener originalmente intenciones de vender su mercancía -- más barata en el extranjero, se ve obligado a hacerlo, a fin de no erogar en almacenamiento; pero además, debe cuidar de no perturbar su mercado tradicional. Este tipo de dumping produce naturalmente, un conflicto temporal a sus competidores en el país importador y, por otro lado, crea

---

16 Ehrenhaft D, Peter, Protection Against International - - Price Discrimination "Columbia Law Review", 1958, vol. - 58, p. 46-48.

ofertas de corta duración convenientes a los consumidores, Sin embargo, como mencionamos anteriormente, este tipo de dumping es imprevisible, y no debe ser considerado de -- tanta importancia por los legisladores como para formar -- una política restrictiva específica contra estas prácti-- cas.

3.1.2. El segundo tipo de dumping puede ser calificado -- como "intermitente"; estas prácticas se refieren a la ven-- ta planeada, más o menos frecuente, de productos al extran-- jero a precio más bajo del cobrado a consumidores domésti-- cos. Las razones por las que un productor recurre a estas prácticas son numerosas, por ejemplo: ocupar un lugar -- importante en el mercado extranjero, querer destruir a -- uno o varios competidores, o impedir el establecimiento -- de un competidor en el área. Este tipo de acciones se -- caracterizan por el "ánimo predatorio", pues una vez que la competencia ha sido desalojada, el productor que usó -- el dumping elevará el precio de su mercancía hasta el ni-- vel que resista el mercado en perjuicio de los consumido-- res, e impedirá la creación de fuentes de trabajo y el -- desarrollo industrial en general en el país importador. La doctrina económica considera realmente dañino y digno-- de ser castigado a este tipo de dumping, pues en el se da

el propósito "rapaz" o "predatorio" <sup>17</sup>

3.1.3. El tercer tipo de dumping es el llamado "persistente" o "continuo" y consiste en una sistemática venta de -- artículos de exportación a precio menor del cobrado por -- las mismas mercancías en el mercado doméstico.

Este tipo de dumping puede ser motivado por la actitud de algunos gobiernos o asociaciones de particulares, quienes subsidian la exportación de mercancías con el propósito de obtener ventajas tales como : lograr un intercambio comercial necesario para su país, mejorar su balanza comercial, o bien crear un prestigio internacional. Asimismo , este tipo de dumping es practicado por empresas que requieren de la expansión comercial así como para abatir sus costos de producción por unidad, y se realiza en países donde la demanda doméstica es rígida y constante.

3.1.4. Como se puede inferir, no todas las formas de dumping merecen ser sancionadas ya que eventualmente de ellas pueden derivarse beneficios. Por lo que se puede pensar, - que en principio se debe tolerar la presencia del dumping cuando no sea efectuada con ánimo "predatorio", pues los defensores del mismo alegan que produce efectos beneficiosos al consumidor al ofrecer el producto a un precio más bajo, y por otro lado obliga a que la competencia mejore -

---

17 C. Kindleberger, citado por Gilbert P. Verbit en Técnica en los Convenios Comerciales para Países en Desarrollo, Ed. Limusa-Wiley, México, 1971, p. 173.

su producto ó bien llene algún vacío de mercado provocado por deficiencias de los proveedores habituales; en fin, - puede suceder que aun siendo "esporádico" sea tan reducido que no valga la pena combatirlo.

Por otra parte se dice que por ser tan difícil distinguir entre los tres tipos de dumping y saber cuando se está -- frente al "predatorio", los gobiernos combaten todas - - estas prácticas sin distinción.<sup>18</sup>

La identificación de los elementos esenciales del dumping requiere de una minuciosa investigación que debe realizar la autoridad competente para conocer de esta clase de - - problemas.

---

18 Predatory Price Legislation, is it necessary?" Boston - - College Industrial and Comercial Law Review", vol. XIV, - 1972, en Cruz Miramontes, op. cit., supra, nota 13.

## CAPITULO II

### 4. Concepto Actual.

En el presente capítulo nos referiremos al concepto actual - del dumping tal como es aplicado hoy en día, y a su naturaleza jurídica.

#### 4.1. Determinación del dumping.

Como lo mencionamos anteriormente, el concepto que en nuestra opinión califica de manera más completa el dumping es el que lo define como la venta de un producto en el mercado exterior a un precio más bajo del que se vende ese mismo producto en el país de origen. Sobre el particular, cabe señalar, que el precio al cual es vendida una mercancía - en el exterior, no tiene nada que ver con el precio de la misma mercancía producida en el país importador; por lo tanto no significa que exista dumping cuando un producto es vendido en el mercado exterior a precios más bajos de los que prevalecen en ese mismo mercado.

Para tipificar el dumping es necesario que la mercancía - sea vendida en un mercado extranjero a un precio inferior al que es vendida en el país de origen, comunmente llamado doméstico o de exportación. Este tipo de prácticas son las normalmente reprimidas.<sup>19</sup> A esto se refiere el principio especial número nueve, adoptado en la Primera Conf

---

19 Verbit P, Gilbert, Trade Agreements for Developing Countries, Columbia University, 1969, p. 163.

rencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), según el cual todos los países deben abstenerse de practicar cualquier forma de dumping. Sin embargo, a -- primera vista podría parecer que estas prácticas no perjudican directamente a nadie y pueden beneficiar a los consumidores del país importador, por medio de las baratas u -- ofertas que traen como consecuencia. Para hacer un análisis más a fondo es necesario referirse brevemente a la teoría clásica del comercio internacional, que postula que cada -- país exportará aquellos productos de los cuales es un productor eficiente. De ello se deriva que un productor inefi-- ciente, que quisiera exportar algún producto podría elevar artificialmente el precio de su mercancía en el mercado -- doméstico y con las ganancias obtenidas de dichas ventas, -- subsidiar sus exportaciones. <sup>20</sup>

Asimismo, se da el caso de que un productor eficiente -- deje de vender en su mercado natural, por no poder competir con los precios de productos introducidos al mercado -- por medio del dumping.

El desplazamiento del productor natural (productor local) -- por el productor extranjero que practica el dumping podrá no afectar al país importador, de ello se deriva que sus consumidores puedan comprar determinada mercancía a un precio

---

20 Smith, Adam: La Riqueza de las Naciones, libro IV, capítulo V en Verbit, P. Gilbert, op. cit. supra, nota 19, p.165.

más bajo. Pero si dicho país está dispuesto a sacrificar el bienestar particular de sus consumidores en aras del interés de la economía mundial, podría imponer barreras legales a los productos importados con dumping. A este respecto se puede decir que la mayoría de los países en vías de desarrollo prefieren hacer negocios con determinadas naciones, aunque el precio de sus productos sea discriminatorio, ya que buscan fortalecer su industria manufacturera importando bienes de capital a precios bajos.

#### 4.2. Desplazamiento del mercado doméstico y perjuicio a industrias locales.

Hay dos situaciones que consideramos importante destacar y que incumbe al país donde se están vendiendo mercancías a precios bajos, mediante el dumping: El desplazamiento del mercado de los surtidores tradicionales y el perjuicio a las industrias locales.

Cabe hacer notar, que estas dos situaciones se pueden dar sin que exista dumping, esto quiere decir que un productor puede ser tan eficiente que pueda vender tanto en su mercado doméstico como en el extranjero a precios más bajos que sus competidores y que, aun en mercados extranjeros, pueda desplazar a un surtidor tradicional y perjudicar a productores y a la industria de cualquier país en general. Sin embargo, para que un país pueda prohibir las

importaciones o bien aplicar impuestos especiales como lo es el impuesto antidumping, es necesario que las ventas de un producto al país importador sean sólo a precio más bajo del que prevalece para dicho producto en ese mismo tiempo y circunstancias en el mercado del país exportador. La acción que deberá ser tomada para contrarrestar los efectos negativos del dumping es la de aplicar un impuesto antidumping, la cual es utilizada por la mayoría de las legislaciones que regulan esta materia; <sup>21</sup> mismas en las que generalmente pueden encontrarse dos elementos comunes: la definición del dumping y la acción que se tomará en caso de que realmente se determine que existe tal práctica.

Sobre lo antes escrito cabe señalar que en la mayoría de las definiciones sobre esta materia existen notables ambigüedades, como por ejemplo:

Que en las diversas legislaciones, al referirse al "precio del producto exportado", puede significar que señalen el precio FOB (libre a bordo) de exportación, o bien el precio CIF (costo, seguro y flete) de destino. <sup>22</sup> Normal--

---

21 GATT. Op. Cit. Supra, nota 12, p. 146.

22 GATT. Report on Antidumping and Countervailing Duties - - Basic Instruments and Selected Documents, Publicaciones - Gatt, Ginebra, 1960, p. 87.

mente se ha escogido como base de comparación al precio - del producto en el mercado de origen, al ser exportado -- (FOB). Por otro lado, este precio debe ser comparado, en primer lugar, con el precio en el mercado doméstico de -- exportación y solo en el caso de que no pueda ser estable -- cido - por ejemplo, porque la cantidad vendida en el mer -- cado doméstico sea tan pequeña que no pueda compararse -- con la cantidad destinada a la exportación - se podrá - - optar ante dos alternativas que son las siguientes: el -- precio comparable más alto del producto para exportación -- en un tercer país - es decir que se tome en consideración el precio al cual esa misma mercancía es vendida en otro -- país - y el del costo de producción del producto en el -- país de origen más una cantidad razonable sobre el costo -- de venta u operación y una utilidad mínima, la cual es fi -- jada a discreción por la diferentes legislaciones antidum -- ping.

En cuanto a esta última opción, es bien conocido que - - todos los gobiernos tienen grandes dificultades en deter -- minar los costos de producción para establecer la tributa -- ción sobre ingresos de las personas morales, y que, ade -- más, sería difícil para un gobierno extranjero llevar a - - cabo una investigación de este tipo y obtener dicha info -- ración.

Por lo que se refiere al criterio de las ventas a terceros países, citado anteriormente, se puede decir que es la -- comparación más utilizada, ya que la mayoría de los paí-- ses en vías de desarrollo carecen de personal necesario - en sus representaciones consulares y diplomáticas, lo - - cual les dificulta mucho, la labor de obtener información relativa al costo de producción; en cambio, determinar el margen de dumping es mucho más accesible y no es necesario contar con oficinas ni representaciones para realizar - - investigaciones.

#### 4.3. Mecanismos de defensa contra el dumping.

Una vez definido el dumping en una legislación, es neces-- ario prever un medio de defensa para la parte que haya - - sido víctima de esa práctica, y para este efecto, entre - otras posibilidades, se podrá crear un impuesto al produc-- to importado, que es llamado impuesto antidumping, y que-- no deberá rebasar a la cantidad del margen de dumping en relación con ese producto.

Como un antecedente de este tipo de impuesto, cabe seña-- lar que en alguna ocasión se intentó legislar sobre otra-- clase de medidas contra estas prácticas, -- como era la - - restricción cuantitativa en la importación, <sup>23</sup> o sea limi

---

23 Ver: Draft Report of the Technical Sub-Committee of the -- Preparatory Committee of the United Nations Conference on Trade and Employment, O. N. U. Nueva York, 1946, p. 175.

tar la introducción del producto al país importador en una cantidad tal que no perjudicara a la producción nacional-, pero posteriormente se encontró que las ventajas de estas medidas no eran convenientes y en todo caso el impuesto antidumping penalizaba más estas prácticas, por lo que la aplicación de este impuesto ha sido acogido por la mayoría de las legislaciones nacionales.

Por lo anterior, en las diferentes legislaciones se ha determinado que, con el fin de restringir la aplicación de impuestos antidumping a situaciones en donde fuera verdaderamente necesarias, se deberá prever que estos impuestos sean sólo aplicados si el dumping está causando un perjuicio.<sup>24</sup> En relación a este punto, es importante hacer notar que dichas legislaciones difieren considerablemente sobre la determinación del perjuicio, ya que algunas presuponen que deberá probarse que existe un perjuicio material y otras simplemente mencionan que deberá existir un perjuicio o la posibilidad de que alguna industria del país en cuestión resulte perjudicada.<sup>25</sup> Es importante señalar que las regulaciones que prevén la posibilidad de que se sancione al que causa un posible per-

---

24 Anthony A., Robert. International Price Discrimination. - "Cornell Law Review", vol. 54, 1969, p. 193.

25 Husser, Edmond, Op. Cit, Supra nota 11, p. 89.

juicio, están contemplando, en última instancia, la intencionalidad del que pudiera realizar un acto que aún no ha sido consumado; cuestión que crea una serie de conflictos jurídicos por la dificultad que existe para probarlo, al contrario de las leyes que se refieren a un perjuicio material, en donde se puede contar con pruebas o datos concretos - como pueden ser estadísticas de importaciones, de consumo, de precios, etcétera - que demuestren que una industria en particular está siendo perjudicada.

Por otro lado, algunas legislaciones también difieren en lo referente al perjuicio, en las que se menciona que, por razones de la importación de un producto con dumping, -- alguna industria puede ser impedida de establecerse y, -- por otro lado, hay leyes que simplemente señalan que puede ser retardado el establecimiento de una industria por razones de dicha importación, lo cual causa claramente un daño o produce menoscabo del desarrollo industrial de la nación.<sup>26</sup> En esta parte es notable, asimismo, la flexibilidad de algunas normas, en cuanto a que es más fácil -- dictaminar sobre un relativo aplazamiento para el establecimiento de una industria - ya que se está determinando -- sobre un daño a futuro - que comprobar un impedimento -- real y palpable, probado con datos fehacientes para que -

---

26 Anthony A., Robert, op. cit. supra, nota 24, p. 194.

se pueda establecer una industria en un país; sin embargo, en caso de que se cause un daño al desplazar a los competidores del país importador o bien al intentar monopolizar el mercado, es imprescindible llevar a cabo una serie de -- investigaciones a fondo para llegar a conocer las causas - que hayan podido ocasionar este multimencionado perjuicio, que llegaría en ocasiones perturbar el comercio mundial.

CAPITULO III

## 5. Impuestos Compensatorios.

5.1. Prácticas desleales semejantes al dumping.

Es muy común que los países que tienen problemas con su -- balanza de pagos busquen resolverlos de distintas maneras, y una de ellas es aumentar el volumen de sus exportacio--- nes. Sin embargo, un producto sólo podrá salir al exterior y venderse con éxito si es competitivo. Pero muchos países donde la estructura económica es débil y la tecnología es inadecuada, los productores no pueden competir en el extran-- jero por el precio y la calidad de sus exportaciones.

Debido a lo anterior, exportadores de dichos países tratan de cualquier manera enviar sus artículos a los mercados -- idóneos, y muchas veces utilizan para lograrlo, las ayudas que sus gobiernos les proporcionan en forma de, subsidios, subvenciones o franquicias que permiten exportar un pro-- ducto en forma competitiva.

Las ayudas pueden ser, en las diferentes legislaciones, -- las siguientes: a) estímulos fiscales a la producción o -- fabricación de determinada mercancía, para la instalación o ampliación de las plantas industriales que se traducen -- en exención de algunos impuestos aplicables, b) ayudas -- para la promoción de los productos en el extranjero, crédi-- tos a más bajo interés que el del mercado, o aun la condo-- nación, devolución o disminución de ciertas cargas fisca--

les inherentes a la exportación, y c) reducción en el costo del transporte de la mercancía que se traslade a otro país.

Dentro de los principios básicos de la libre competencia, - se condena terminantemente la importación de un producto -- que sea introducido por medio de este tipo de ayudas.

La protección a la industria reviste toda una gama de formas, que se hace cada vez más sofisticada, a medida que se amplían las negociaciones internacionales. Existen, aparte del sistema antidumping, que puede caracterizarse como la - represión típica de las prácticas desleales en el comercio, otras formas que afectan el flujo mercantil internacional; dichas formas o sistemas, que principalmente los países - - desarrollados utilizan, pretenden básicamente proteger su - industria nacional de la competencia, cuando afecte negativamente a su producción o alguno de los factores de la misma.

Al respecto cabe señalar que tanto el dumping como las ayudas que los gobiernos otorgan, son prácticas desleales en el comercio, que se encuentran vinculadas a tal grado, que con frecuencia se confunden, por lo que algunas leyes las - comprenden en un solo precepto legal, como sucede con el -- artículo 10. de la Ley sobre Prevención del Dumping, vigente en Finlandia. <sup>27</sup>

---

27 Informe de la Secretaría de la UNCTAD, Política de Exportación de Países en Desarrollo, p. 2, doc. TD/B/c2/147, Ginebra, 23 de junio, 1975.

Sin embargo, la práctica y la doctrina vigentes sobre la materia establecen diferencias entre los tipos de ayuda -- que se otorgan, así tenemos los que Haberler denomina -- subsidios "compensatorios" y subsidios "puros".<sup>28</sup> Los -- primeros serian aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva, cuando la causa de su posición inadecuada es una carga fiscal interna; en -- cambio los subsidios "puros" buscan conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus colegas extranjeros.

Al igual que ha sucedido con el dumping, la competencia -- "desleal" de productores extranjeros merced a las subvenciones, es una práctica muy antigua; ya en 1791 Alexander-Hamilton acusaba a los británicos de tratar de ganarle el mercado a sus productos en una forma desleal.<sup>29</sup> (Ver asimismo, lo citado en el capítulo primero, referente a Adam-Smith).

La ley estadounidense, a este respecto, es la más antigua que se conoce, ya que se remonta, en sus primeras disposiciones, al año de 1890, en que se decretaron impuestos compensatorios contra los subsidios que algunos países otor--

---

28 C. Kindleberger, op. cit. supra, nota 19, p. 157.

29 Fisher S., Bart, Law and Policy in International Business, Georgetown University Law Center, vol. 5, no. 1, 1973. -- p. 85.

gaban a sus exportaciones de azúcar refinada; poco después, en 1894, se amplió su campo de acción y fue modificada en 1897, 1909, 1913, 1922 y 1930, adecuándose a las condiciones de la época y perfeccionándose cada vez más hasta - - llegar a la versión actual que aparece en la Ley de Comercio Internacional de 1974.

### 5.2. Disposiciones Estadounidenses.

La ley de comercio Internacional de 1974 determina:

"que cuando cualquier país, dependencia, colonia, provincia, u otra subdivisión política gubernamental, persona, sociedad, asociación, cartel o corporación pague o conceda, directa o indirectamente, una subvención o una franquicia a la manufactura, producción o exportación de algún artículo o mercancía producida en dicho país, al importarse a los Estados Unidos, a tal artículo o mercancía, se impondrá y cobrará, además de los derechos - - aduaneros establecidos, un derecho igual al monto neto de tal subvención o franquicia, fuere cual - fuere la forma en que se pague o conceda. <sup>30</sup>

### 5.3. Disposiciones del GATT.

Por otro lado, dentro de los ordenamientos legales - -

---

30 La ley de Comercio de los Estados Unidos 1974 análisis y documentos, suplemento de "Comercio Exterior", Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 25, num. 5, México, 1975, p. 47.

actuales que se refieren al tema, destacan los artículos - VI y XVI del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que, aunque muy similares a las disposiciones estadounidenses, difieren de estas últimas, en que basta la comprobación de la existencia de las ayudas para que el Departamento del Tesoro pueda decretar los derechos especiales llamados "impuestos compensatorios". los cuales deberán -- ser iguales a la ayuda otorgada. En cambio, en el GATT se exige que además exista el daño o perjuicio, al igual que en el caso del dumping. Esta disposición no obliga a que -- los Estados signantes o adherentes del acuerdo la incorporen a su legislación, lo cual explica que algunos países -- conserven su propio sistema impositivo.

El incremento de casos semejantes, tanto en los Estados -- Unidos como en otros países, ha obligado a dichos estados a realizar investigaciones sobre la naturaleza de dichos -- casos, de las cuales han surgido varios problemas muy importantes, como pueden ser los siguientes:

5.3.1. Los subsidios otorgados deben referirse a los impuestos directos y no a los indirectos, por lo que la devolución de los segundos no se considera punible en algunas legislaciones como la del GATT, sin embargo, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos considera la posibilidad de que sí sean sancionados, si esta devolución es -- excesiva.

5.3.2. Otro problema referente a los subsidios se encuentra perfectamente tipificado en la acusación hecha por -- Hammond Lead Product, Inc, en el sentido de que el litargirio procedente de México se lograba vender en los Estados Unidos gracias a que el gobierno mexicano le otorgaba un tratamiento especial al no cobrarle un impuesto de -- exportación que sí se cargaba a otros varios productos, -- incluyendo al plomo. El asunto se inició por queja de la Hammond Lead Product, Inc. (C.D. 3915, Cust, Ct. Nov. 7, - 1969), presentada ante el Departamento del Tesoro, en -- abril de 1967, quien la desechó alegando que "los gobiernos extranjeros pueden libremente resolver cuándo y qué - productos se les fijan impuestos de exportación. La quejosa acudió entonces a la Customs Court y el fallo del Departamento del Tesoro fue revocado aplicando la tesis - - tradicional, ya conocida. Ante tal situación los exportadores mexicanos llevaron a apelación el asunto ante la -- U. S. Customs and Patent Appeals, quien a su vez nulificó el fallo, por considerar que no era de la competencia de la Customs Court conocer del recurso que le fue interpuesto y, por último, la quejosa acudió a la Suprema Corte, - quien declinó conocer el asunto, con lo cual quedó cerrado el caso, con fecha de diciembre de 1971.

5.3.3. Dentro de las legislaciones sobre subsidios puede señalarse como una norma internacionalmente aceptada el artículo XVI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, en el sentido de que los países no deban otorgar subsidios a la exportación de productos básicos como los agrícolas, forestales, pesqueros y minerales. Asimismo la fracción 4 del citado artículo establece la prohibición de subsidiar los productos manufacturados y semimanufacturados; a la entrada en vigor de la ley, en noviembre de 1962, solo 17 países desarrollados la habían suscrito. La frecuencia de estos casos, tanto en Estados Unidos como en otros países, no conviene a los países en vías de desarrollo, ya que como menciona la UNCTAD en un informe al respecto:

" Los países en vías de desarrollo necesitan utilizar las subvenciones a la exportación para contrarrestar la falta de incentivos resultantes de la protección a sus industrias incipientes y de la sobrevaluación a sus monedas, debido a que sus ingresos de exportación dependen de la venta de productos primarios. Los países desarrollados también tienen que resolver los problemas con que tropiezan como importadores incipientes"<sup>31</sup>

---

31 UNCTAD op. cit., supra, nota 23, p. 7.

Lo anterior indica que deben revisarse urgentemente las - políticas comerciales al respecto, ya que aplicar un impuesto compensatorio a un país en vías de desarrollo puede crear un perjuicio más grave al país exportador, que el - que se provoque al país importador por no fijar el impueg to compensatorio. <sup>32</sup>

El GATT actualmente estudia las barreras no arancelarias, que pudieran entorpecer el desarrollo de los países no -- industrializados. Para tratar de dar solución a los diver- sos problemas derivados de tales barreras se han integra- do varios grupos o inclusive subgrupos específicos de ne- gociadores, así por ejemplo existe un grupo que estudia - las restricciones cuantitativas, importaciones prohibidas, licencias y restricciones a las exportaciones. Otro grupo se dedica a investigar los subsidios a las exportaciones- y derechos compensatorios, el siguiente conoce de las - - barreras técnicas al comercio, tales como normas de cali- dad, de empaque, y marcas de origen, y el último, de - - requisitos aduanales, documentación, formalidades consula- res, nomenclaturas, etcétera. El trabajo de los grupos lo coordina el Comité de Negociaciones de Intercambio quien- está encargado de vigilar todo lo relacionado con las - - negociaciones de la Ronda Tokio. Las esperanzas y especta

---

32 Citado por Cruz Miramontes, R., op. cit. supra, nota 13,- p. 49.

tivas de lograr éxitos cabales están puestos en los resultados de las Negociaciones Multilaterales sobre Comercio que se están llevando a cabo en Ginebra y, según informes publicados,<sup>33</sup> los subgrupos mencionados están desempeñando bien su tarea para lograr un orden económico más justo.

---

<sup>33</sup> Multilateral Trade Negotiation commerce america. Publicaciones GATT, Ginebra, agosto 16, 1976, p. 17 y 18.

CAPITULO IV

## 6. Legislación Estadounidense Antidumping.

A continuación examinaremos la legislación de los Estados Unidos de América, que por sus características puede considerarse la más completa.

6.1. Orígenes.

El punto de partida de estas normas es la legislación de 1916. Esta, por ser la primera, adolecía de varias imperfecciones, ya que en vez de imponer gravámenes a las prácticas de dumping y así lograr una recaudación fiscal que compensara el perjuicio causado, el dumping estaba reglamentado por leyes de tipo penal, y se podía sancionar al causante con una multa o bien con encarcelamiento, lo cual dependía de la gravedad del asunto; asimismo, dicha ley señalaba que se requería demostrar que el dumping iba acompañado del "intento de causar un daño o un perjuicio".<sup>34</sup>

En 1919, bajo la recomendación de la Comisión de Aranceles de los E. U. A., se trató de eliminar el requisito de "intento de perjudicar a una industria", por la dificultad que implicaba probar en el procedimiento respectivo cuando se estaba en presencia de un verdadero "intento de perjuicio". Pese a lo anterior, no fue suficiente eliminar

---

34 Mark J. Matthew. United States Antidumping Laws A Government Overview, Law and Policy in International Business - Association, Washington, D.C. 1975, p.p. 580, 581.

este requisito, ya que era necesario crear un instrumento que reforzara a los anteriores y regulara las prácticas - desleales en el comercio, dirigido principalmente hacia - los Estados Unidos, y así fue como en 1921 se promulgó la Ley Antidumping actualmente en vigor, y que ha sido modificada por la Ley de Comercio Internacional de 1974.

#### 6.2. Ley de Comercio Internacional de 1974.

Los conceptos generales más importantes de esta ley son - en nuestra opinión, los siguientes:

La Ley establece varios supuestos de aplicabilidad, por - ejemplo: cuando un productor extranjero vende a importado - res de los Estados Unidos una mercancía determinada, para ser vendida a su vez por éstos, dentro del territorio de - los E. U. A., a menor precio del que cobra el exportador - por la misma en su propio país, con lo cual se ocasiona - un "perjuicio" a la industria de los Estados Unidos.

Cuando éste es el caso, el impuesto antidumping se aplica a las importaciones, y su monto se calcula en base a la - diferencia de precios existentes.

En relación a lo anterior, existen dos elementos primor-- diales que justifican la aplicación de impuestos en casos de dumping, a saber; la discriminación de precios y el -- "perjuicio".

#### 6.3. Discriminación de Precios.

La discriminación de precios en la ley estadounidense es descrita como el procedimiento por el cual una mercancía que se importa a los Estados Unidos, ha sido vendida o tiene probabilidades de ser vendida a menos del "valor justo". Al respecto cabe señalar, que el concepto, de "valor justo" se encuentra tipificado en el reglamento de la Ley Antidumping de 1921, conocido como "parte 153", en el que se determina que el "valor justo" puede significar, dependiendo de las circunstancias, el equivalente del precio en el mercado doméstico del productor extranjero, el precio para un tercer país, o su costo de fabricación. Sobre el particular, el precio de venta en el mercado doméstico del productor extranjero, será tomado como base primordial de comparación para determinar el "valor justo" de la mercancía; sin embargo, cuando las ventas en dicho mercado sean tan reducidas como para que no se pueda establecer una base apropiada de comparación, correlación a la cantidad que se destina para la exportación a otros países que no sean los E. U. A., se tomará como segunda base de comparación el precio del producto a un tercer país, cuyo volumen de ventas sea representativo. Finalmente, si el productor extranjero vende sólo al mercado estadounidense y no realiza operaciones que puedan servir de comparación en su mercado doméstico, la

discriminación de precios se determinará si el precio al que se pretende vender la mercancía a los E. U. A. es - - menor que el costo de producción del producto extranjero; para lo cual la sección 206 de la ley Antidumping de 1921 establece los criterios que deberán ser tomados en cuenta para precisar este costo.<sup>35</sup>

Realizar el cálculo con estos elementos es complicado y, en diversas ocasiones, las autoridades estadounidenses -- han tomado en consideración factores adicionales o bien -- han tenido que matizar, mediante la interpretación y apli- cación del caso concreto, la norma petinente, por ejemplo: Alexis C. Coudert<sup>36</sup> comenta: que en los casos de los - - sacapuntas de lapices procedentes de Alemania, en los - - papeles "tissue" procedentes de Finlandia (23 Federal - -

---

35 Para los fines de la sección 206, que establece modificaciones a la Ley Antidumping de 1921 recogidas en la Ley - de Comercio Internacional de los Estados Unidos de 1974, - el precio del valor calculado será la suma de:

- a) el costo de los materiales de fabricación empleado en la producción de determinada mercancía, en una fecha - precedente a la de exportación de la misma y con exclu- sión de cualquier impuesto interno aplicable;
- b) una cantidad por concepto de gastos generales y una -- utilidad igual a la que normalmente se refleja en las- ventas de una mercancía similar, en la inteligencia de que la suma por gastos generales no será menor al 10% - del costo de los materiales y la suma por utilidad no será menor al 8% de la suma de tales gastos, y
- c) el costo de los envases y embalajes requeridos para su exportación

36 Coudert, citado por, Anthony Robert, Cornell Law Review, - op. cit. supra, nota 24, p. 195.

Register 8891, Tariff Commission, 1958) y de Noruega - -  
(idem, número 8892), aparte del cálculo aritmético del -  
costo de producción, se tomó en cuenta el reducido número  
de importaciones a los E. U. A., y se consideró éste como  
muy poco significativo, lo que dio pie a que se rechazara  
la solicitud. Otras veces, pese a que el volumen importa-  
do puede ser grande, la afectación a la industria domésti-  
ca es insignificante, o bien no existe relación de casua-  
lidad necesaria entre las importaciones y la pérdida del  
mercado de los productores domésticos, como sucedió en el  
caso del "gluten de trigo canadiense" (29 Federal Regis--  
ter 5921, Tariff Commission, 1964). <sup>37</sup>

Por otro lado, cabe señalar, que el precio al que es ven-  
dida la mercancía en los Estados Unidos puede ser conside-  
rado como el "precio de compra" o bien el "precio de venta"  
del exportador", los cuales se encuentran definidos en --  
las secciones 203 y 204 de la Ley Antidumping respectiva-  
mente.

En cuanto al "precio de compra", se entiende que será el  
precio al cual haya sido adquirida la mercancía, o se - -  
haya convenido en que será comprada, antes de la fecha --  
de la exportación por la persona que la importe. Para es-  
tablecer el "precio de venta del exportador" de la mercan-  
cía importada, será el precio al cual sea vendida o se --  
haya convenido que sea vendida en los E. U. A., antes o -

---

37 Cruz Miramontes, op. cit. supra, nota 13, p. 72.

despues de la fecha de la exportación, por cuenta del exportador.

En relación a lo anterior, cabe mencionar que para hacer el cálculo preciso de los precios anteriormente citados, se deberán efectuar adiciones y deducciones, tanto al "precio de compra" como al "precio de venta del exportador"; así tenemos que, en ambos precios, se deberá incluir: a) el costo del envase y el embalaje de la mercancía lista para ser embarcada a los E. U. A., y b) el importe de cualquier impuesto fijado por el país exportador, que recaiga directamente sobre la mercancía exportada o sus componentes y que haya sido devuelto o que haya sido cobrado, como consecuencia de su exportación hacia los E. U. A.

Por lo que toca a las deducciones, en ambos casos se deberán descontar: a) los costos, cargos y gastos inherentes al transporte de la mercancía del lugar de embarque en el país exportador al lugar de entrega en los Estados Unidos, y b) los impuestos de exportación fijados por el país exportador sobre la venta de tal mercancía a los E. U. A.

Sin embargo, en el "precio de venta del Exportador" se presentan, aparte, las siguientes deducciones: a) el total de las comisiones, si las hubiere por vender en

los Estados Unidos; b) una cantidad igual a los gastos, - si los hubiere -generalmente a cargo del exportador o -- hechas por su cuenta en los E. U. A.- por la venta de -- mercancía idéntica o sustancialmente idéntica, y c) la - cuantía de cualquier valor agregado, incluidos material- y mano de obra adicional resultantes de un proceso de -- manufactura o ensamblaje de la mercancía.

#### 6.4. Perjuicio.

En lo relativo al concepto de "perjuicio", es de vital - importancia resaltar que actúa, al igual que en el caso - de la discriminación de precios, como un factor indispen- sable para la configuración del dumping, ya que, aunque- se llegue a demostrar que existen ventas discriminato--- rias de precios a los E. U. A., si no existe perjuicio - no se puede considerar que exista ningún procedimiento - de dumping.

El "perjuicio" se determinará en el caso de que alguna - industria de los Estados Unidos pueda resultar lesionada o dañada, o se le impida establecer una industria simi-- lar, en dicho país por causa de importaciones discrimina- torias de precios. Sin embargo, cabe señalar, que dichas determinaciones deberán basarse en un cuidadoso estudio, en el que deberán tomarse en cuenta varios elementos - - como los siguientes: el volumen de las transacciones, si

las importaciones de la mercancía se redujeron o aumentaron, si el precio discriminatorio es el elemento primordial o secundario, si existe la "intención" o el "ánimo-  
rapaz" o "predatorio" por parte del exportador de perjudicar a una industria y si han disminuido el volumen de ventas del productor doméstico por motivo de las importaciones con dumping. En la mayoría de los casos, la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos ha quedado satisfecha con las determinaciones hechas sobre perjuicio a compañías en un determinado mercado geográfico, o un perjuicio a una empresa en particular; sin embargo, la Comisión recientemente ha acordado que estas decisiones deberán referirse a un perjuicio perfectamente identificable, es decir, 'que deberá ser claro, inminente, y específico. <sup>38</sup>

#### 6.5 Procedimiento.

En seguida veremos los aspectos más importantes de procedimiento que se sigue para calificar el perjuicio, a fin de determinar la imposición de medidas antidumping. Este procedimiento se inicia con la investigación que efectúa el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, quien lo podrá iniciar de oficio o bien mediante petición hecha -

---

38 Baier, J. Substantive interpretations under the Antidumping Act and the foreign Trade Policy of the United States. Stanford Law review No. 17, 1965, p.p. 409, 455.

por cualquier persona, en nombre de una industria de los Estados Unidos, ante el comisionado de Aduanas (quien a su vez depende directamente del secretario del Tesoro).- Dicha petición deberá contener el mayor número de datos posibles, entre los cuales los más importantes son: la naturaleza del producto, datos sobre el exportador, el productor, y el país de procedencia, así como información acerca del precio y volumen de ventas del producto, ya sea en el país exportador o para su exportación a terceros países. Esta información suministrada por el demandante, puede con frecuencia incluir secretos de negocios, que al divulgarse pueden afectar a este último, por tanto, la ley establece que la información será tratada como confidencial si así se solicita y si a juicio del comisionado de Aduanas se estima pertinente.

El comisionado estudiará dicha petición y si considera, dentro del término de 30 días -a partir de la fecha de su recepción- que el productor doméstico que solicita la investigación tiene razón para creer que se trata de una discriminación de precios, se procederá a realizar una investigación sumaria del caso.

Si en la investigación se demuestra que no existen razones suficientes para proseguir con el caso, éste será cerrado. Pero si el caso amerita mayor atención, el

comisionado recomendará al subsecretario del Tesoro que publique un aviso en el "Registro Federal" para indicar que se está procediendo a una investigación exhaustiva.- A esta acción se le conoce como "notificación de procedimiento antidumping" y describe lo que está sujeto a investigación.

Posteriormente se hace una amplia investigación por parte del Departamento de Aduanas de los E. U. A., para lo cual se envía al fabricante extranjero un cuestionario tipo, al cual normalmente sigue una visita de un representante de la aduana (el oficial aduanal) a las instalaciones del fabricante extranjero para verificar sus respuestas, las que serán cotejadas con la información que posee el oficial aduanal de los E. U. A., así como con la información proporcionada por la industria doméstica correspondiente.

Debe señalarse al respecto, que la Ley Antidumping estadounidense no prevé, en ninguna parte, la posibilidad de que el fabricante extranjero se niegue a recibir la visita del oficial aduanal. Por lo que nosotros consideramos que ante la imposibilidad de efectuar la investigación en un país extranjero, sería conveniente que en lo futuro se establecieran convenios entre países, con el objeto de proporcionarse la ayuda necesaria para solucio

nar estos problemas.

A los funcionarios de la Aduana y a las partes interesadas, tales como a los consejeros comerciales extranjeros, quienes coadyuvan a obtener la información necesaria, se les - notificará de la investigación. Asimismo, durante la mis-- ma, las personas interesadas, podrán presentar sus puntos- de vista por escrito.

Finalmente, el secretario del Tesoro, elaborará un informe en base al presentado por el comisionado de Aduanas. Para- tal efecto, la Ley Antidumping establece, que, dentro de - un plazo de 6 meses <sup>39</sup> después de la fecha de publicación- de la "notificación del procedimiento antidumping", el - - Departamento de Aduanas recomendará al secretario que pu-- blique en el "Registro Federal" una notificación de dicta- men negativo, o una notificación de suspensión tentativa - de la investigación anti-dumping.

El dictamen negativo tentativo crea la posibilidad de que- la investigación no se lleve a cabo, en virtud de que la - información recabada no llena los requisitos que, a juicio del comisionado de Aduanas, son indispensables para inves- tigar sobre una posible discriminación de precios; en lo rela- tivo a la notificación de suspensión tentativa, que la - -

---

39 El término para dictaminar si existe dumping ha sido amplia- do de 3 a 6 meses, conforme a las modificaciones a la Ley- Antidumping de 1921, op. cit. supra, nota 10, p. 37.

investigación será suspendida temporalmente hasta que el Departamento de Aduanas no cuente con mayores datos.

Una vez publicadas las resoluciones, y a la brevedad posible, la Aduana recomendará al secretario que publique su dictamen final en el "Registro Federal" y lo comunique a la Comisión Internacional de Comercio. <sup>40</sup>

Atento a lo anterior, las fechas límites para los dictámenes finales, ya sean negativo o de suspensión, serán de tres meses a partir de la publicación de los mencionados dictámenes.

En caso de que el dictamen sea afirmativo, es decir que se determine que alguna clase de mercancía está siendo vendida, o, es probable que sea vendida en los Estados Unidos a menor precio de su "valor justo", de acuerdo con la sección 201 de la Ley, se publicará en el "Registro Federal" un dictamen final afirmativo, en un término que no deberá exceder de los seis meses a partir de la "notificación de procedimiento antidumping", en el cual se incluirá una exposición de motivos con las razones por las cuales se llegó a esta determinación.

Cuando el secretario del Tesoro haya verificado que hubo ventas a menos de su "valor justo", la Comisión Interna--

---

40 Antes Comisión de Aranceles de los E. U. A., op. cit. -- supra, nota 10, p. 21.

cional de Comercio dictaminará si la acción causó o no -  
daño y, por tanto, si existe Dumping, dicha Comisión al -  
igual que el secretario del Tesoro, después de haber exa-  
minado la situación económica que tales ventas pudieran -  
haber creado, publicará su resolución sobre el asunto.

Si este es negativo, es decir que no hubo daños, el proce-  
so termina y la Aduana informa a todas las partes intere-  
sadas que el caso ha sido cerrado. Si el dictamen es posi-  
tivo, el caso regresa al secretario, quien procede a pu-  
blicar que existe dumping. Una vez que este ha sido publi-  
cado, los funcionarios de la Aduana calculan y cobran el  
impuesto que cause la acción de dumping.

Por lo general, una vez que el proceso de dictamen adua-  
nal ha sido terminado, la Aduana no puede hacer ningun --  
cambio al fijar los derechos que deberán cubrirse, ya - -  
sean derechos ordinarios o derechos por dumping. Sin - -  
embargo, mientras un caso tendiente a la determinación --  
de la existencia del dumping esta sujeto a proceso, puede  
resultar que se lleven a cabo importaciones de la misma -  
mercancía posteriores a la fecha de iniciación del proce-  
dimiento antidumping. Sobre el particular, la ley de los  
Estados Unidos establece que cuando el secretario tenga -  
alguna razón para creer que ha habido discriminación de -  
precios, podrá demorar la fijación de la tasa aduanal de-

la mercancía introducida al país (sección 153.34).

Como sucede en los asuntos aduanales ordinarios, la demora de la fijación de la tasa aduanal no significa que se -- niegue la introducción de los bienes, ya que se permite la importación a los Estados Unidos, siempre y cuando se depo-- site una fianza, fijada por el Departamento de Aduanas, -- por una cantidad suficiente para cubrir los derechos anti-  
dumping, que pudieran resultar.

Usualmente, el importador se enfrenta con la posibilidad - de que se le cobren derechos por dumping gravados sólo - sobre importaciones introducidas después de que se publi-- que la notificación de demora de la tasa aduanal. Sin em-- bargo, si existen importaciones anteriores que no hayan -- sido tasadas antes de la publicación de la existencia del dumping, los derechos por este motivo serán gravados retro-- activamente, de acuerdo con la sección 153.31 de la Ley, - retroactividad que no podrá extenderse más allá de 120 - - días anteriores a la presentación de la demanda.

Cuando la tendencia de las ventas efectuadas, ya sin dum-- ping, esté suficientemente fundada para justificar la anu-- lación del cobro de los impuestos, la determinación de la existencia de dumping se dará por concluida y los funcio-- narios de la Aduana deberán revisar cada importación para-- determinar si se puede o no cobrar impuesto antidumping.

La discutida Ley de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América de 1974, promulgada el 3 de enero de 1975 (Public Law 93-618-93rd Congress H.R. 10710, enero 3, 1975), ha reformado, en ciertos aspectos, las disposiciones antidumping. El inconveniente de esta ley está en que el industrial estadounidense invoque las mencionadas disposiciones con mayor frecuencia que en el pasado para buscar una mayor protección a su producto, así, podrá presentar demandas contra importaciones que compitan con su producto, y si al fin de cuentas no prospera su demanda no existe mecanismo alguno en la ley que lo sancione. Esto coloca al industrial estadounidense en una posición de privilegio, ya que puede causar una serie de trastornos a quien exporta desde otro país, y le hace perder no sólo dinero en la defensa del caso sino además prestigio de marca que identifica al producto.

Por otro lado, es importante señalar que, por múltiples razones tanto económicas como políticas, a partir de la entrada en vigor de la citada ley se han incrementado las acusaciones, las investigaciones y la aplicación de medidas restrictivas a las importaciones, que afectan seriamente a los proveedores extranjeros, sobre todo y de manera grave a los exportadores mexicanos, ya que casi el 70%

de nuestro comercio exterior es precisamente con ese - -  
país.<sup>41</sup>

A continuación, a fin de ser más ilustrativos, presentamos un cuadro con los casos vigentes de dumping hasta el 17 de junio de 1976, en los Estados Unidos de América, el cual apareció en el "Registro Federal", volumen IV, número 120. Así como un cuadro de los artículos mexicanos que han estado sujetos a procedimiento de la ley Antidumping de 1921 - desde 1971 a la fecha, elaborado por el Comité de Defensa de las Exportaciones del Instituto Mexicano de Comercio -- Exterior.

---

41 Citado por Cruz Miramontes, op. cit., Num. 13, p. 17.

LOS CASOS ACTUALES EN ESTADOS UNIDOS DE  
NORTEAMERICA EN DONDE SE HA DECRETADO  
EL "DUMPING" SON LOS SIGUIENTES:

MERCANCIA	PAIS	T.D.	MODIFICADO POR
Cemento Portland, que no sea blanco	Suecia	55-369	
Cemento Portland no colorante	Bélgica	55-428	
Cemento Portland gris	Portugal	55-501	
Cemento Portland, que no sea blanco	República Dominicana	55-883	
Varilla de acero para refuerzo	Canadá	56-150	
Varilla y formas estructurales de acero al carbón	Canadá	56-264	
Tubo de fierro vaciado para cañería	Polonia	67-252	
España de titanio	URSS	68-212	
Fierro en lingote	URSS	68-261	
Fierro en lingote	Checoslovaquia	68-262	
Fierro en lingote	Rumania	68-263	
Cloruro de potasio, conocido tambien como muriato de potasa, excepto los embarques de la U.S. BORAX & Chemical Co., Kalium, Saskatchewan, Canadá ; Kalium Chemicals , Ltd. Regina, Saskatchewan, Canadá; Potash Co. de Canadá; International Minerals and chemical Corp., Libertyville, Ill., U.S.A. ; y C.F. Industries Inc. Chicago Ill.	Canadá	69-265	74-157

MERCANCIA	PAIS	T.D.	MODIFICADO POR
Acido aminoacético (glicina)			
Varillas de acero, varillas para rg fuerzo y formas manufacturadas por la Broken Hill Proprietary Co. Ltd. Melbourne, Australia	Australia	70-81	
Huevos enteros deshidratados	Holanda	70-198	
Sintonizadores (del tipo usado en productos electrónicos para el con- sumidor) (I) excepto aquéllos que produce y vende, Matsushita Electric Industrial Co., Ltd., Matsushita Trading Co. Ltd. (II); los que produ- ce y vende la Victor Co. de Japón, Ltd., y (III) los que produce y ven- de la Tokyo Shibaura Electric Co., Ltd.	Japón	70-257	76-143
Aparatos de televisión (Monocromos y de color) salvo los que produce y vende la Sony Corp. de Japón	Japón	71-76	75-40
Núcleos de ferrita (del tipo usado en productos electrónicos)	Japón	71-84	
Azulejos de cerámica para pared, excepto el que produce y vende Pilkington's Tiles Sales Ltd., Manchester, Inglaterra	Reino Unido	71-129	74-169
Vidrio cilindrado claro y aplanado	Japón	71-130	
Láminas de vidrio claro	Japón	71-131	
Hierro en lingotes	República Fede- ral de Alemania	71-192	
Hierro en lingotes, excepto el que produce y vende, Quebec Iron & Titanium Corp. Sorel, Quebec, Canadá	Canadá	71-193	75-107
Hierro en Lingotes	Finlandia	71-194	

MERCANCIA	PAIS	T.D.	MODIFICADO POR
Láminas de vidrio claro	Taiwan	71-226	
Láminas de vidrio templado	Japón	71-247	
Láminas de vidrio de peso superior a 28 onzas por pie cuadrado	Francia	71-293	
Láminas de vidrio de peso superior a 16 onzas por pie cuadrado	Italia	71-294	
Láminas de vidrio de peso superior a 28 onzas por pie cuadrado	Rep. Federal Alemana	71-295	
Barquillos para nie_ye	Canadá	72-77	
Puntas de diamante para agujas de fonógrafo	Reino Unido	72-91	
Redes de pesca de fibras hechas a mano	Japón	72-158	
Transformadores mayores de energía	Francia	72-160	
Transformadores mayores de energía	Italia	72-161	
Transformadores mayores de energía	Japón	72-162	
Transformadores mayores de energía	Suiza	72-163	
Transformadores mayores de energía, sal_vo los que produce y vende, Pe- rranti, Ltd., Manchester, Inglaterra; Hawker Siddley Electric Export, Ltd. Londres, Inglaterra; y Parsons Peebles Power Transformers, Ltd., Edinburgh, Escocia	Reino Unido	72-164	76-102
Tubos de asbesto-cemento	Japón	72-178	
Azufre elemental	México	72-179	
Cadmio	Japón	72-206	
Gránulos instantáneos de papa	Canadá	72-263	
Maquinaria para la_vado en seco	República Federal Alemana	72-311	
Velocímetros de bicicleta	Japón	72-322	
Peras Bartlett enlatadas	Australia	73-84	
Cadena de rodillos para otros usos que no sean bicicletas	Japón	73-100	

MERCANCIA	PAIS	T.D.	MODIFICADO POR
Láminas de acero inoxidable, excepto embarques hechos por Stora Kopparbergs Bergslags A. B. Falun, Suecia	Suecia	73-157	
Metenilo sintético	Japón	73-168	
Película impresa de vinilo	Brasil	73-232	
Idem.	Argentina	73-233	
Varilla de alambre de acero inoxidable, excepto la que produce Creusot-Loire de París, Francia	Francia	73-243	
Cable de alambre de acero, excepto de latón electroplateado de cuerdas para la construcción	Japón	73-296	
Hule cloropreno	Japón	73-333	
Azufre elemental, excepto el que produce Texas-gulf, Inc., y Canadian Occidental Petroleum, Ltd.	Canadá	74-1	
Metal desplegado	Japón	74-29	
Pantotenato de cadmio, excepto el que produce y vende Fuji Chemical Industries, Ltd.	Japón	74-34	
Herradura de aluminio	Canadá	74-77	
Espadas para telares	México	74-166	
Carros para Golf eléctricos	Polonia	75-288	
Cubiertas de abedul de 3 capas	Japón	76-48	

ARTICULOS MEXICANOS QUE HAN ESTADO SUJETOS A PROCEDIMIENTO DE LA LEY ANTI-DUMPING DE 1921  
 (desde el año 1971)  
DE LOS ESTADOS UNIDOS.

<u>Producto</u>	<u>Iniciación</u>	<u>Autoridad</u>	<u>Restricción</u>	<u>Antecedentes.</u>
Azufre elemental	21/III/71	Departamento del Tesoro, Comercio Internacional de E. U. (antes Comisión de Aranceles).	Impuestos Especiales de dumping	En 1973 se determino la aplicación de impuestos especiales de dumping a los dos primeros embarques afectados. Se les pagó bajo protesta. Recursos pendientes ante la "U.S. Customs Court y Departamento del Tesoro.
Varilla de Acero	8/III/72	Idem	Idem	En la resolución final del 24/VIII/72 se rechazó la demanda
Plancha de Acero	14/XI/72	Idem	Idem	Se suspendió la investigación mientras se resolvía el nuevo procedimiento - sobre impuestos compensatorios.
Espadas para Telares	28/III/73	Idem	Idem	En la resolución final publicada en el Federal Register del 10/VI/74 se acogió demanda. Impuestos aún no establecidos.
Pastas alimenticias	10/I/74	Idem	Idem	No se substanció demanda - por haberse logrado que los exportadores modificaran su sistema.

Cemento

20/XI/75

Idem

Idem

El 28/V/76 se dispuso retención del aforo fiscal, medida en perjuicio de "Cementos Anahuac del Golfo, S.A." el 1/II/76 la Comisión de Comercio Internacional informó al Secretario del Tesoro que la industria de los E. U. no era perjudicada -- por las importaciones provenientes de México. Se concluyó el caso.

Placas lito  
gráficas

22/IV/76

Comisión de  
Comercio In-  
ternacional

Impuestos Es-  
peciales de-  
dumping

El 29/VI/76 el Departamento del Tesoro declaró que importaciones desde México representaban un 0.14% de la producción doméstica, por lo que había duda substancial que hubiera perjuicio a la industria norteamericana a causa de las importaciones. En consecuencia, no se dispusieron restricciones.

Como hemos visto en el presente capítulo, la legislación - - estadounidense antidumping contempla todos los aspectos relacionados con el termino dumping. Desde sus principios, con - la Ley Antidumping de 1921, trata certeramente los conceptos de "perjuicio", "valor justo", etcétera, y contiene un procedimiento muy completo y a la vez muy complicado, que ha sido modificado en pocos preceptos con la Ley de Comercio Internacional de 1974.

No cabe duda, pues, que los legisladores estadounidenses pusieron mucho énfasis en la creación de estas normas, toda vez que se dieron cuenta de la trascendencia jurídica, económica política y social que lleva consigo el dumping.

Cabe mencionar, además que esta legislación ha servido de base, para que otros países elaboren su propia legislación - - antidumping.

## CAPITULO V

### 7. Normación en otras legislaciones.

En el presente capítulo procederemos a examinar algunas -- diferencias y semejanzas de las normas antidumping conteni das en las diferentes legislaciones extranjeras,

A partir de la década de los años 50, las prácticas de - - dumping se han incrementado considerablemente, principal-- mente por parte de grandes firmas internacionales con sub sidiarias manufactureras en diversos países, y esta prácti ca comercial desleal se ha convertido en una de las favori tas de las llamadas empresas "multinacionales" y "transna cionales".

El dumping, como hemos visto anteriormente, puede y de - - hecho perjudica en muchos casos, la economía de un país -- que trata de fortalecer su industria; debido a esto, el -- número de países que han adoptado una legislación antidum ping para protegerse de estas prácticas es ya considerable, y cada día va en aumento.

A continuación veremos algunas de ellas.

### 8. Función del GATT.

A fines de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones econó micas internacionales se encontraron con graves problemas-- los cuales hicieron necesario que se buscaran urgentemente soluciones prácticas y aceptables. Entre los documen-- tos más notables que se firmaron con el fin de solu--

cionar tales problemas está la Carta de La Habana suscrita en Ginebra, en 1948. El principal objetivo de esta carta, era la creación de una Organización Internacional de Comercio (ITO), la cual no pudo ser realizada en aquella época porque el presidente de los Estados Unidos de América se rehusó a presentar la Carta al Congreso de los E. U. A. -- para su ratificación.

La Carta de La Habana reglamentaba las relaciones comerciales de los países signatarios y tuvo gran influencia en -- las normas antidumping del GATT; por ejemplo el artículo 34 de dicha Carta sirvió de base para la creación del artículo VI del GATT, que entró en vigor en 1948, y es, en -- efecto, el primer texto internacional reconocido en materia de dumping.

El GATT llegó a ser el primer organismo en definir el dum--ping e incluir en un texto el término "perjuicio", como --- una condición para la aplicación de medidas Antidumping, -- con lo cual estableció que la determinación de perjuicio se hará al demostrar que las mercancías, son introducidas al país "a menos del precio normal" y que son la causa principal del retardo para el establecimiento de una industria, -- así como del perjuicio material o amenaza de perjuicio a -- la industria doméstica.

Para determinar el "precio normal", el GATT considera que -

debe procederse de la siguiente manera:

- a) comparar el precio del producto exportador con el de uno similar destinado al consumo en el país exportador, o
- b) en ausencia de producto similar en el mercado-doméstico; comparar con el precio más alto de un producto similar exportado a terceros países.
- c) En ausencia de lo anterior, se deberá investigar el costo de producción de la mercancía en el país de origen al cual se le agregará una cantidad razonable por concepto de costos de ventas y utilidades.

En el año de 1955, los integrantes del GATT pidieron a la Secretaría del mismo, que se recopilara la legislación y reglamentación de los diferentes países signatarios, sobre medidas antidumping, e impuestos compensatorios, encaminados a proteger la producción doméstica contra la competencia desleal de las importaciones.

Un año después, realizaron, con la ayuda de expertos de las diversas naciones, un estudio más a fondo el cual fue presentado en la 12a. sesión del GATT en 1957 y se publicó en 1958. Un segundo informe fue publicado en 1959, con algunas correcciones.

Mediante estos informes los expertos se convencieron de --

que el artículo VI no solucionaba satisfactoriamente el problema de la aplicación de las medidas antidumping, ya que no entrañaba la unidad deseada entre legislaciones nacionales, y los procedimientos administrativos tan distintos; asimismo, las expresiones contenidas en dicho artículo, tales como "valor normal", "perjuicio importante", -- "producción nacional" y "retardo sensible", tenían múltiples interpretaciones y era, pues, necesario encontrar -- una fórmula que unificara las disposiciones contenidas en este artículo y estableciera un procedimiento más explícito para complementar estos conceptos. No fue sino hasta mayo de 1963 cuando durante la Conferencia conocida como Kennedy Round, se acordó negociar sobre barreras arancelarias y no arancelarias.

A raíz de lo anterior se formó un grupo que preparó el -- Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VI del GATT, documento abierto para firma el 30 de junio de 1967. Es un código antidumping que interpreta las disposiciones -- del artículo VI sobre derechos antidumping y su aplicación, que entró en vigor el 10. de julio de 1968.<sup>42</sup>

---

42 Por lo que toca al Acuerdo sobre la Implementación del -- Artículo VI, hasta el 10. de agosto de 1969, los siguientes países y comunidades de países lo habían ratificado: -- Canadá, Dinamarca, La Comunidad Económica Europea, Finlandia, Grecia, Japón, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido, -- Estados Unidos y Yugoslavia; quedaba aún pendiente la ratificación por parte de Austria. Estos forman parte del -- Comité sobre prácticas de dumping, que se reúne normalmente una vez al año con el propósito de consultar sobre las materias relativas a la administración objetivos y ejecución del Código Antidumping.

En este acuerdo sobre la implementación del artículo VI - hay multiples definiciones que amplían los conceptos estblecidos por dicho artículo, dentro de los cuales los más importantes, según nuestro criterio son:

a) La determinación del perjuicio en que se estipula que para la calificación del mismo, se tomarán en cuenta todos los factores concernientes a la industria en cuestión como son: el desarrollo y perspectivas del mercado y la industria, precios, utilidades, exportaciones, recursos humanos, volumen de dumping, capacidad ociosa, productividad y restricciones, competencia entre productores domésticos, contracción de la demanda, etcétera (artículo 3).

b) Definición de industria. Se establece que estará configurada por productos hechos por fabricantes domésticos o por aquellos productos que constituyan la mayor parte de la producción nacional de los mismos (artículo 4).

c) Investigación y procedimientos. Las investigaciones se iniciarán normalmente bajo petición de la industria afectada, y deberán estar fundamentadas con evidencias de dumping y perjuicio hacia dicha industria, aunque las autoridades correspondientes, podran hacerlo por su propia cuenta, siempre y cuando cuenten con las pruebas mencionadas. Tales pruebas se tomarán en cuenta simultáneamente para considerar si procede o no la investigación -- (artículo 5).

d) Aplicación de impuestos antidumping. Este impuesto no deberá exceder del margen de dumping establecido en el artículo 2 y si una vez recabado, excede del margen, el excedente, deberá ser reembolsado tan pronto se pueda (artículo 8).

e) Medidas provisionales. Estas medidas podrán tomarse sólo cuando haya una decisión preliminar de que existe Dumping y suficientes pruebas de que existe perjuicio, en forma de un impuesto provisional o de depósito en prenda, y deberá ser igual a la cantidad de impuesto antidumping estimado provisionalmente; el plazo de dichas medidas no podrá exceder de tres meses y sólo mediante petición del importador, se podrá ampliar a 6 meses (artículo 7).

Respecto a los puntos anteriores, cabe señalar que en lo que se refiere a las disposiciones restantes, guardan una gran similitud con las disposiciones de la Ley Antidumping de los Estados Unidos de América, por lo que no consideramos conveniente citar a éstos últimos.

#### 9.- Canadá.

Canadá es uno de los países que han ratificado el Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VI del GATT; sin embargo, Canadá conserva su propia legislación antidumping, contenida actualmente en la Ley Antidumping del 18 de diciembre de 1968. Esta nueva ley fue creada con la inten

ción de adecuarla a las obligaciones contenidas en el mencionado código del GATT.

Sin embargo, difiere de éste, en algunos procedimientos, - por ejemplo: que el primer ministro solicite información a los importadores o consumidores del producto en cuestión, respecto a los volúmenes y precios de las importaciones, y si éstos se niegan a proporcionar estos datos - las importaciones serán suspendidas hasta que el primer ministro no cuente con la información requerida. Asimismo, se determina que, por cuestiones de política de fomento - comercial, las autoridades competentes podrán eximir a -- alguna empresa de las sanciones a que pueda hacerse acreedora por la aplicación de esta ley.

Por lo que toca al procedimiento, C. Grey<sup>43</sup> estima que la legislación estadounidense sirvió de base para las reglas del procedimiento administrativo antidumping en Canadá, y que sus variaciones se deben exclusivamente a la adecuación con otras normas constitucionales y fiscales del - - derecho canadiense.

#### 10. Comunidad Económica Europea.

La Ley antidumping de la Comunidad Económica Europea - - (CEE), de 5 de abril de 1968, tiene como objetivo primordial proteger a los países miembros de la Comunidad de --

---

43 C. Grey, Rodney, The Development of the Canadian Antidumping System. The Canadian Economic Policy Committee, Canada, Marzo 1973, p. 68.

las prácticas de dumping, subsidios o subvenciones, llevados a cabo por países que no son miembros de esta Comunidad.

Sin embargo, cabe señalar que entre los países que integran la comunidad, Dinamarca e Inglaterra conservan una legislación antidumping propia, pero en ambas legislaciones, existen cláusulas que determinan que sus normas no deberán de oponerse a las disposiciones dictadas por la CEE en materia de dumping.

Por otro lado, las normas antidumping de la C.E.E. a su vez disponen en su artículo 10., que dicha ley sigue lo dispuesto por el Acuerdo sobre Implantación del Artículo VI del GATT, y que cada país miembro quedará en libertad de adoptar las medidas que crea convenientes, siempre y cuando no se oponga a las obligaciones contenidas en el código del GATT.

Dentro de las disposiciones más importantes de la Ley de la Comunidad, cabe destacar, en lo referente a la iniciación de la investigación en caso de dumping, que cualquier procedimiento deberá ser publicado en el periódico oficial de la Comunidad, a efecto de que el Comité Consultivo de la misma, asesore e informe a todos los países miembros de las demandas, procedimientos y pasos -- que las autoridades competentes den contra éste tipo de-

prácticas.<sup>44</sup>

## 11. Finlandia.

La legislación antidumping de Finlandia nos merece una particular atención, ya que es la única legislación existente que contempla a los impuestos compensatorios y al Dumping en un sólo precepto, en efecto la Ley sobre la Prevención del Dumping del 28 de junio de 1968, establece en su artículo 10. que habrá Dumping cuando la importación de mercancías se haga por medio de un subsidio o subvención, o a menos de su precio normal, que cause o amenace causar un perjuicio material a la industria doméstica, o que materialmente retarde el establecimiento de una nueva industria; en tal caso el ministro de Finanzas podrá aplicar un impuesto a la importación de dicho producto, siempre y cuando éste no exceda del subsidio otorgado o de la diferencia entre su valor normal y el precio de exportación.

Cabe señalar, que para determinar el "valor normal", el "perjuicio material", esta legislación se apega a lo dispuesto por el Código Antidumping del GATT.<sup>45</sup>

---

44 GATT, Antidumping Legislation Publicaciones GATT, Ginebra 1970 p.p. 59-69

45 Antidumping Laws and Regulations for Parties to the Agreement on the Implementation of Article VI of GATT. Publicaciones GATT, Ginebra, 1970, p. 79.

12. Noruega, Suecia, Suiza, Yugoslavia.

El motivo por el cual citamos conjuntamente a Noruega, - Suecia, Suiza y Yugoslavia en el presente apartado, es - principalmente porque como países adherentes al GATT sus legislaciones referentes al dumping, estipulan simplemente que las disposiciones contenidas en el Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VI, han cobrado fuerza de ley en estos países, y en el caso de que alguno de ellos se encuentre obligado a tomar medidas en contra de estas prácticas de dumping, lo harán conforme a lo dispuesto - en el multimencionado código del GATT.<sup>46</sup>

---

46 GATT, Antidumping Laws, op. cit. supra, nota 45, p.p. 79-82.

CAPITULO VI.

13. El Dumping en el derecho Mexicano.

13.1 Fundamentación Constitucional.

En el sistema jurídico mexicano existe un mecanismo jurídico y administrativo que establece ciertas medidas de defensa y contra prácticas de dumping. En la Ley Orgánica del artículo 28 constitucional, el artículo 5o., fracción II, establece que:

"se presumirán tendientes al monopolio o que atenten contra la libre concurrencia...., -- fracción II la importación de aquellas mercancías que por las condiciones en que se -- produzcan puedan venderse en el país a base de concurrencia desleal".

Asimismo, el artículo 12 de la misma ley establece que:

"no se consideran prohibiciones a título de -- protección a la industria las medidas que el Ejecutivo Federal podrá tomar oyendo el parecer del Consejo Nacional de Economía....; -- fracción V evitar la importación en los -- casos comprendidos en la fracción II del -- artículo V de la presente ley".

Sobre el particular, en el prefacio de dicha ley, al -- referirse a las facultades que la misma concede al Ejecutivo Federal para limitar o evitar las importaciones en casos de esa naturaleza, se expresa que en este caso se-

encuentra una prohibición, una limitación, al libre juego de la economía, pero no contraria a la Constitución, - en cuanto a que no tiene como finalidad proteger a la -- industria sino garantizar los intereses sociales en - - general.

Al respecto, consideramos que la norma constitucional al condenar las prácticas de ventas de mercancías en el -- país a base de concurrencia desleal, abarca atinadamente las prácticas de dumping que hemos estado analizando. -- Sin embargo, aun cuando dicho precepto engloba todas las prácticas desleales de comercio, lo hace de una manera - genérica y no cuenta con una ley reglamentaria que describa específicamente cada una de estas prácticas como - veremos posteriormente.

### 13.2 Facultades.

Entre las atribuciones del Ejecutivo Federal en materia-económica, el artículo 131 Constitucional señala que:

"el Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir, o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación o - importación expedidas por el propio Congreso, y - para crear otras, así como para restringir y - - para prohibir las importaciones y el tránsito de los productos, artículos y efectos cuando lo estimen 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".

Por otro lado, cabe señalar la fracción I del artículo 89 constitucional, que establece que las facultades y obligaciones del presidente son las siguientes:

"promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa su exacta observancia".

En nuestra opinión, de lo anterior se desprende que las facultades contenidas en el artículo 131 constitucional persiguen varios objetivos que bien podrían enumerarse de la siguiente manera:

- a) subsanar el desequilibrio de la balanza comercial, es decir, reducir las importaciones y aumentar las exportaciones en un grado tal que no se afecte el desarrollo del país.
- b) promover la industrialización del país, por medio de facilidades a la importación de equipo industrial y materias primas; asimismo, a través de estímulos fiscales y ayudas financieras para la exportación de productos manufacturados.
- c) procurar ingresos al fisco, y,
- d) emplear el proteccionismo arancelario para tratar de eliminar la competencia desleal de mercancías

extranjeras en el mercado interno (conforme a lo dispuesto en el artículo 28 constitucional) y -- para proteger a las industrias establecidas o -- que se establezcan en el país.

Al respecto, cabe señalar que los objetivos descritos en este último inciso nos merecen una especial atención por considerarlos la base de las atribuciones de Ejecutivo - Federal para reglamentar en nuestro país las prácticas - de dumping.

### 13.3 Organos competentes.

Conforme a la reciente Ley Orgánica de la Administración Pública Federal del 29 de diciembre de 1976, la Secretaría de Comercio se encuentra facultada, de acuerdo con - el artículo 34, fracción V, para establecer, proyectar y determinar los aranceles, y fijar los precios oficiales - de las mercancías de importación y exportación - escu-- chando para ello la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; así - y también para estudiar y detex minar las restricciones para los artículos de importa--- ción y exportación. 47

---

47 Anteriormente el sistema de aplicación de precios oficiales lo manejaba la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por atribución expresa de la Ley de Ingresos de la -- Federación, a través del Congreso de la Unión, quien - - otorgaba facultades a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para fijar periódicamente en cada ejercicio fis-- cal el valor o precio de los productos, atendiendo a las-- cotizaciones de los mismos en mercados nacionales y ex--- tranjeros o establecer los precios mínimos en los casos - en que las leyes especiales establezcan este requisito -- para determinar los impuestos.

Sobre el particular, la Secretaría de Comercio, a partir de la publicación de dicha ley, goza de amplias facultades en la materia y es, asimismo, la encargada de adoptar las medidas necesarias para defender a la industria nacional contra las prácticas de dumping.

A continuación veremos los mecanismos actualmente existentes para contrarrestar las prácticas de dumping.

#### 13.4 Procedimiento.

En la actualidad, existen en México dos mecanismos para contrarrestar las prácticas de dumping.

En el primero, la Secretaría de Industria y Comercio, -- (actualmente Secretaría de Comercio), se encuentra facultada, por decreto del 26 de abril de 1948, para determinar las mercancías que deben estar sujetas a permisos de importación y exportación. En dicho decreto se autoriza a la Secretaría para incluir en las restricciones vigentes sobre importaciones y exportaciones, o para excluirlas de ellas, a las mercancías que a juicio de la misma deban o no estar comprendidas en dichas restricciones. -- Además se menciona que en los casos en que la inclusión o exclusión de determinadas mercancías pueda ocasionar la disminución en los ingresos fiscales del Estado, la Secretaría de Comercio deberá actuar de acuerdo con la -- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Este mecanismo se originó con el ánimo de promover la industrialización del país y de proteger a la producción nacional de la competencia extranjera mediante el establecimiento del requisito de previo permiso a la importación de determinadas mercancías, por lo que aun cuando no tiene como objeto específico la protección antidumping, si surte efectos de esta naturaleza en su aplicación.

El segundo mecanismo de defensa contra prácticas de dumping es el de la fijación de precios oficiales que sirve de base para el cobro de los derechos advalorem.

Al respecto, el reglamento interior de la Secretaría de Comercio del 25 de abril de 1977 establece en su artículo 12, fracción II, que serán atribuciones de la Dirección General de Aranceles de dicha Secretaría, el proponer los precios oficiales de las mercancías de importación y exportación.

La regla 12a. de las complementarias para la aplicación e interpretación del Impuesto General de Importación, establece, en su artículo 4o., que la Secretaría establecerá y modificará los precios oficiales de las mercancías, y se publicaran estos en el Diario Oficial de la Federación. Por otra parte, en el artículo 5o. determina que se tomará como base el precio de mayoreo del producto en el mercado del principal exportador. hacia México, procurando

que sea el que pudieran tener las mercancías en un mercado libre accesible a cualquier comprador independiente; pero, ante "prácticas desleales" de comercio, la Secretaría queda facultada para establecer precios oficiales -- con bases distintas a las mencionadas en esta ley.

Con este procedimiento, específicamente creado para combatir prácticas de dumping, la Secretaría de Comercio, -- al modificar los precios oficiales de las mercancías -- importadas, ajusta en forma discrecional el impuesto de importación hasta el nivel que considere suficiente para neutralizar aquella competencia desleal, en el caso que afecte a alguna industria nacional.

#### 13.5 Demanda de Petición.

El industrial mexicano puede recurrir, para solicitar --- la aplicación de cualquiera de estas medidas respectivamente, ante la Dirección General de Controles al Comercio Exterior<sup>48</sup> o ante la Dirección General de Aranceles<sup>49</sup> ambos pertenecientes a la Secretaría de Comercio.

Si recurre al sistema de control de importaciones que -- lleva a cabo la Dirección de Controles al Comercio Exterior, deberá acreditar que se encuentra dentro de los -- casos previstos por alguno de los diversos programas que para el efecto maneja la Secretaría, Al respecto, cabe -

---

48 Antes Dirección General de Industrias de la SIC.

49 Antes Dirección General de Estudios Hacendarios de SH y CP.

señalar que la Secretaría de Comercio maneja el sistema de control de importaciones, en función de sus programas de estímulos a la producción de nuevos artículos o de -- ampliación de los programas de fabricación para las em-- presas (artículo 14, fracción II, del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio).

Para obtener este servicio, el industrial afectado deberá presentar una solicitud ante la Dirección General de Controles al Comercio Exterior, en el caso que su industria o varias industrias del ramo, estén siendo afecta-- das por la importación de determinada mercancía, y debe-- rá acompañar la solicitud con los datos contenidos en -- los cuestionarios respectivos que proporciona la propia Dirección.

Los requisitos fundamentales que debe llenar el solicitante son:

- a) que la producción se sujete a normas de calidad y al sello oficial de garantía que establece la Dirección General de Normas Comerciales de la -- Secretaría de Comercio.
- b) que la mayor parte del capital de su empresa sea nacional.
- c) que el pago de regalías al exterior por el uso -- de patentes, marcas y asistencia técnica se suje

ten a lo establecido por la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes, Marcas y Asistencia Técnica.

- d) que se cumplan con los porcentajes de integración nacional que establezca la propia Secretaría.

Una vez estudiada la solicitud, la Secretaría, de encontrarla procedente, resuelve favorablemente y rinde un dictamen al subsecretario de Comercio, en el cual sugiere la expedición de los respectivos controles de importación que son publicados en el Diario Oficial de la Federación.

Si opta por recurrir a la aplicación del sistema de precios oficiales, bastará con que se formule una petición ante la Dirección General de Aranceles, en la cual se indique que la industria nacional está siendo afectada por la importación de determinada mercancía en condiciones de dumping, o bien por su inminente consumación, la que redundaría en perjuicio de la producción de artículos similares. En base a dicha petición, la Dirección procederá estudiar el caso de acuerdo con las Reglas para fijar los Precios Oficiales, publicada el 31 de julio de 1948, y que se fundamenta en el artículo 3o.

del decreto que estableció la Tarifa del Impuesto General de Importación, de fecha 8 de noviembre de 1947.

De encontrarse justificada la solicitud mencionada, se -- rendirá un dictamen ante el subsecretario de Comercio, a quien se sugerirá la expedición, con la celeridad que el caso requiera, de las modificaciones que estime necesa---rias, a los precios oficiales de la mercancía de que se - trate.

Una vez efectuado lo anterior, basta la publicación del - acuerdo correspondiente en el Diario Oficial de la Federa  
ción, para que entre en vigor el nuevo precio y, conse---cuentemente, se modifique el cálculo del impuesto de - -- importación que le corresponda.

### 13.6 Ventajas y desventajas de los sistemas de fijación - de precios oficiales y de control de importaciones.

Dentro de las ventajas que ofrece el sistema de precios oficiales se encuentra la rapidez de su aplicación, ya - que en condiciones de urgencia el nuevo precio oficial puede establecerse en breve término, y, por otra parte,- una vez superada la situación que dió motivo a esta medi  
da, la Subsecretaría puede modificar nuevamente el precio oficial de la mercancía, ajustando en forma discrecional, el impuesto de importación, al nivel deseado.

Sin embargo, conviene señalar las siguientes circunstan--cias:

- a) de acuerdo con el artículo 5o. de la regla 12a.,-

de las complementarias para la aplicación e interpretación del impuesto general de importación, la ley autoriza a establecer o modificar los precios oficiales de las mercancías importadas, con "bases distintas" a las mencionadas en la presente ley.

Pero, en ningún lugar se señala cuáles serán, o cuando menos, cuáles podrán ser las directrices para normar el criterio de las autoridades competentes.

- b) Conforme a las Reglas para Fijar los Precios Oficiales, publicadas el 31 de julio de 1948, se establece que se tomará como base el precio al mayoreo en el extranjero de la mercancía importada del principal país exportador que hace sus envíos a México, y que al definir el precio de mayoreo, se tomará en cuenta el predominante en el mercado de origen, y para este efecto se tendrán en consideración los precios que se publiquen en revistas especializadas, catálogos o listas de precios que sean del dominio público. Al respecto, cabe señalar, que en la práctica resulta difícil efectuar un estudio exhaustivo para la elaboración del precio oficial por la

carencia de información, ya que no es posible que el precio de todas las mercancías sujetas a importación aparezcan en publicaciones especializadas o en simples listas de precios.

Por otra parte, cuando no existe el precio de la mercancía en el mercado doméstico del país que la exporta, la ley no establece ninguna alternativa para tomar en cuenta, ya sea el precio de exportación comparable más alto para el producto en un tercer país o bien para establecer el costo de producción del producto en el país de origen.

c) a pesar del profundo interés que reviste, tanto para las autoridades como para los industriales y para los consumidores, el ejercicio de esta facultad no se implementa en forma alguna un procedimiento específico que garantice el principio de legalidad y la garantía de audiencia.

d) existe la posibilidad de que una importación masiva burle la aplicación del sistema de precios oficiales, ya que en ningún caso éstos pueden tener efectos retroactivos.

En lo relativo al sistema que establece el requisito de previo permiso a la importación, cabe señalar que este sistema no fue creado con la intención de proteger a la

industria nacional de posibles prácticas de dumping, en virtud de que, a diferencia de otros países, en México no se cuenta con un sistema de libre concurrencia en el cual los proveedores extranjeros puedan competir con los nacionales. Ello se debe a que, en términos del artículo 10. del Reglamento para la Expedición de Permisos de Mercancías Sujetas a Restricciones, no se concede permiso de importación para mercancías cuya fabricación se realice en el país, más aun cuando el precio y la calidad de estos son competitivos, y son entregadas en un plazo oportuno.

Si bien los dos sistemas antes descritos son susceptibles de adoptarse, ello implica tomar en cuenta los siguientes elementos:

- a) la determinación del precio del fabricante nacional que se presume afectado, y
- b) la determinación del impuesto compensador que -- ajuste el precio del artículo a un nivel en el que se neutralice la competencia desleal y venta josa que se trata de evitar.

Para poder determinar estos aspectos es indispensable -- contar, entre otros elementos, con un sistema de información que de manera fidedigna nos proporcione datos sobre precios en el exterior y sobre costos de producción en -

otros países; pero es necesario que el sistema que se adopte sea aplicable tanto a casos individuales, como a situaciones generales que afecten a determinado producto, y que además permita una acción ágil y eficaz que no entorpezca las corrientes comerciales y establezca, asimismo, el principio de legalidad y, por tanto, los recursos de defensa para el importador.

En el marco de los estudios y trabajos relacionados con la puesta en marcha del sistema de valoración aduanera de Bruselas,<sup>50</sup> el Comité Ejecutivo Permanente elaboró un estudio sobre los sistemas de precios oficiales utilizados actualmente en los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En dicho estudio se ha llegado a la conclusión de que el empleo de los precios oficiales, cualquiera que sea su grado, conlleva el peligro de generar el proteccionismo en la economía nacional, y con ello aislar a los sectores involucrados de los beneficios de la competencia externa, privándolos de la posibilidad de mejorar sus niveles de productividad.

A parte de lo anterior, cabe anotar la posibilidad de que con ello se dificulte la selección de las importaciones,-

---

50 Sistema de Valoración Aduanera de Bruselas adoptado en el ámbito de la ALALC en virtud de la resolución 133 (V) complementada con las resoluciones 87 y 148 del Comité Ejecutivo Permanente, ALALC/CAPC/ II / 1973.

lo cual se desea evitar, separando las normales de las que son objeto de dumping, selección que en cambio, si permite el mecanismo de derechos Antidumping.

Desde un punto de vista general, la utilización de los precios oficiales contra el dumping no permite hacer distinciones entre importaciones objeto de dumping e importaciones normales, aunque provengan de un mismo país abastecedor; en cambio, el sistema de derechos anti dumping si permite hacerlo, ya sea que se apliquen a título definitivo o como medida provisional.

La experiencia ha demostrado que la utilización de precios oficiales es siempre de carácter general y aunque teóricamente pueda imaginarse que existen distinciones o diferencias, a semejanza de las que permite la aplicación de derechos antidumping, la práctica enseña que siempre termina en una generalización casi absoluta, sin distinguir entre proveedores, importadores o países.

### 13.7 Conveniencia de Armonizar las disposiciones Nacionales Relativas a la defensa del Dumping y Prácticas Equivalentes.

Ante la necesidad de racionalizar cada vez en mayor grado las importaciones, y dado que las restricciones a éstas provienen más bien de controles, a través de permisos de importación, que de aranceles, resulta conveniente contemplar que si dentro de los factores determinantes, en algunos casos, para el otorgamiento de los ---

referidos permisos se toma en cuenta el precio del oferente extranjero, los artículos que son introducidos a nuestro país en condiciones de dumping pueden lesionar gravemente nuestra economía, en especial a la luz de que ya -- la industria nacional afronta una lucha desigual contra la competencia extranjera apoyada en bajos costos. La política del actual regimen, en materia de protección industrial, ha mostrado la necesidad de no otorgar -- protección excesiva al industrial ineficiente, quien -- pretende excesivas ganancias con productos de deficiente calidad.

Sin embargo, la protección de los industriales eficientes contra competencias desleales que provienen de precios de Dumping, debe ser labor permanente del gobierno federal y en particular de la Secretaría de Comercio, a través de las facultades que le han sido conferidas en la reciente Ley de la Administración Pública Federal, para la cual debe impedir el acceso de mercancías provenientes -- del exterior a precios de dumping.

Como señalamos anteriormente, las medidas contra el -- Dumping son perfectamente procedentes en países de mercado abierto a la producción extranjera o de libre concurrencia; no obstante, a medida que un país en vías de -- desarrollo va incrementando su industrialización y como-

consecuencia comienza a fabricar productos de calidad -- competitiva, y en forma gradual va abriendo las puertas -- a las importaciones, necesita prepararse para enfrentar -- este tipo de política externa. Las medidas que se adop -- ten, consecuentemente deben plantearse para que, en -- forma gradual, al incremento de la competencia con el -- extranjero, paulatinamente vayan quedando cubiertos -- aquellos renglones que están sin control ya que es ahí -- donde nos pueden afectar las importaciones con Dumping. Igualmente, debe señalarse que en los renglones donde -- más afecta el dumping, es en el caso de las importacio -- nes que hace el sector público. La experiencia ha demos -- trado que, por tratarse de grandes cantidades por obras -- de infraestructura, se le cotiza al gobierno a precios -- por abajo de su costo normal en el mercado del país de -- origen, y aun cuando se someten a concurso estas compras, el fabricante nacional no tiene posibilidades de ganar -- el concurso porque existen diferencias de precios muy -- marcados; en muchos casos se permiten estas importacio -- nes que lesionan al fabricante nacional, porque se igno -- ra, por ausencia de un mecanismo adecuado, si se trata -- o no de una cotización a precio de Dumping. Atento a lo -- anterior, se considera oportuno recomendar el estableci -- miento de un procedimiento para determinar cuando una --

importación se está realizando a precio de Dumping, para evitarla.

El camino más adecuado para legislar en esta materia, de acuerdo a nuestro criterio, sería mediante un decreto -- presidencial, con fundamento en las facultades que le -- confiere el artículo 89 constitucional al Ejecutivo, en su fracción 1, y con apoyo en el artículo 131 del mismo ordenamiento, en la ley reglamentaria del segundo párrafo de dicho artículo, que faculta al Ejecutivo expresamente para obtener el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y regular la economía del país mediante el mantenimiento de niveles razonables de importación.

Por último, cabe señalar que dicha legislación además de proteger la industria nacional, lo haría también de -- manera indirecta, con los países latinoamericanos ya que evitaría que abandonaran el mercado por no poder competir con los precios reducidos artificialmente con dum-- ping; ello también propiciaría que aquellos países de la ALALC con los que comerciamos, pudieran adoptar medidas similares en reciprocidad y para coadyuvar al fortalecimiento de un gran proceso de integración económica en -- Latinoamerica.

## CONCLUSIONES.

Durante los últimos años México ha realizado considerables esfuerzos para diversificar sus exportaciones, sin embargo, la estructura de nuestra balanza comercial ha registrado un saldo negativo constante y creciente. Asimismo no debe perderse de vista que el proceso de desarrollo de nuestro país ha ido generando la necesidad de incrementar importaciones, especialmente en los rubros de maquinaria y equipo.

Consecuentemente estas importaciones se han tenido que racionalizar, cada vez en mayor grado, a efecto de no aumentar el saldo negativo de nuestras transacciones de bienes y servicios, y para ayudar al desarrollo de la industria nacional, a través de la sustitución de importaciones. Esta racionalización se ha llevado a cabo principalmente otorgando permisos de importación sólo a determinadas mercancías, labor que realiza la Secretaría de Comercio.

Pese a lo anterior, recientemente se ha observado la necesidad de no otorgar protección excesiva al industrial mexicano, ya que se pretende que mejore su calidad, aumente su producción y no obtenga grandes utilidades. Conforme a esto, el gobierno federal, tiende cada vez más a abrir las puertas a la competencia extranjera, con el fin de forzar a los industriales mexicanos a concurrir con mayor frecuencia a los mercados internacionales, con producto de más calidad.

En la actualidad, dichas importaciones, sí bien son permitidas, están controladas mediante el sistema de fijación de -- precios oficiales de mercancías, el cual proporciona además el monto del impuesto ad valorem, establecido en la Tarifa -- del Impuesto General de Importación.

Sin embargo, en lo que se refiere a importaciones en condiciones de dumping, nuestros productos afrontan una lucha -- desigual contra los de origen extranjero, los cuales están -- apoyados en bajos precios o aun en subsidios, ello se debe a que algunas fracciones arancelarias van dejando sin controlar las correspondientes mercancías de importación y que, en -- general, el sistema de precios oficiales no neutraliza debidamente estas prácticas, por ejemplo, como mencionamos en el capítulo VI de este trabajo, para la fijación de precios -- oficiales se tendrán en consideración los precios que se -- publiquen en revistas, catálogos, o listas de precios.

Al respecto, cabe señalar que no es posible que los precios de todas las mercancías sujetas a importación aparezcan en -- publicaciones especializadas o aun en simples listas de -- precios, que con frecuencia pueden ser alteradas por los -- propios exportadores.

Asimismo, no se establece en la ley ninguna alternativa para fijar el precio de una mercancía, en ausencia de un precio -- en el mercado doméstico, ya sea del producto para exporta--- ción a un tercer país o bien para establecer su costo de --

producción tal como lo señalan las legislaciones antidumping de otros países.

Por otro lado, existe el caso de que las importaciones realizadas durante el periodo en el cual se demanda la corrección del precio oficial, por no corresponder a la realidad y su posterior publicación en el Diario Oficial de la Federación, no sean gravadas con el impuesto que verdaderamente les -- corresponde por no existir en la ley un mecanismo para gravar retroactivamente dichas importaciones.

Asimismo, el sistema de precios oficiales no permite hacer -- distinciones entre importaciones efectuadas con dumping e -- importaciones normales, lo cual constituye uno de los mayores riesgos de establecer un exceso (no deseado) de protección en favor del sector al cual se desea defender contra el dumping, y se le ocasionen más bien perjuicios que benefi-- cios.

Al contrario de ~~nuestro~~ sistema actual, el mecanismo de im-- puestos antidumping de otros países otorga una mayor facilidad para seleccionar las importaciones que se introduzcan -- con dumping de entre las normales, aplicando un impuesto -- compensatorio, adicional a los que causan ordinariamente las operaciones de importación; también permite, como lo vimos -- en las legislaciones previamente analizadas, una tipifica -- ción más completa de lo que debe entenderse por precio de -- compra, precio de venta, costo de producción, etcétera, y, -

sobre todo, acerca del perjuicio que cause a una industria - en particular.

Todo esto es consecuente de un procedimiento de investiga--- ción en el cual se califican estos conceptos y se determina--- justamente el impuesto antidumping, que neutralizará la competencia desleal y, además salvaguardará el fin fiscal del arancel normal.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, se sugiere crear un sistema sustantivo y procesal, tendiente a llenar el vacío - que existe, hasta ahora, para enfrentar el dumping, respetan--- do el principio de estricto derecho, y para lo cual los fundamentos constitucionales se encuentran ya dados.

Esta legislación deberá sistematizar la defensa de la producción nacional ante la competencia desleal tanto de productos extranjeros que pretendan importarse en términos de dumping, o de aquellos que tengan un precio inferior al del mercado - doméstico, por haberse beneficiado de subvenciones que rebasen los límites de los estímulos otorgados normalmente por - los países a sus exportaciones.

Finalmente consideramos que para la elaboración de dicha - - legislación deberán tomarse en cuenta las disposiciones - - sobre dumping de los diferentes países que fueron explicadas brevemente en este trabajo, y que en un futuro deberá proponerse un esquema básico de legislación antidumping susceptible de utilizarse en los países miembros de la ALALC. De esta --

manera se contaría con medidas que juntamente con los acuerdos de complementación industrial de la ALALC, encontrarían debida correspondencia en las legislaciones nacionales, - - facilitándose, así, consecuentemente la aplicación e interpretación de unas y otras.

## B I B L I O G R A F I A

- ANTHONY A ROBERT: International Price Discrimination, Cornell Law Review, Vol 54, 1969.
- APLEBAUM M HARVEY: The Antidumping Laws Impact on the Competitive Process, Publicado en Antitrust and International Business Transactions, District of Columbia Bar Association, Washington, 1975.
- BAIER A LOWELL: Substantive Interpretations Under the Antidumping Act and the Foreign Trade Policy of the United States, Stanford Law Review, No. 17 1975.
- BARCELO JOHN: Antidumping Laws as Barriers to Trade, Cornell Law Review Vol 491, 1972.
- BIDWELL W. PERCY: The invisible tariff, Council on Foreign Relations, Nueva York, 1939.
- COUPERT, ANDREW. The application of the antidumping law in Light of a liberal trade Policy, Columbia Law Review, Vol, 65, Num. 2, 1965.
- CRUZ MIRAMONTES RODOLFO: Legislación Restrictiva al Comercio Exterior, Análisis de las Instituciones más comunes, Azufrera Panamericana, México, 1976.
- Draft Report of the Technical Sub-Committee of the Preparatory Committee of the United Nations Conference on Trade and Employment, O.N.U. Nueva York, 1946.
- EHRENHAFT D. PETER: Protection Against International Price Discrimination, Columbia Law Review, Vol, 65 Num. 2, 1958.
- FISHER S. BART: Law and Policy in International Business, Georgetown University Law Center, Vol 5, Num. 1, 1973
- GATT: Agreement on Implementation of Article VI, Publicaciones GATT, 1969.
- GATT: Antidumping and Countervailing Duties Publicaciones GATT, - Ginebra 1958.

GATT: Antidumping Laws and Regulations For Parties to the Agreement on the Implementation of Article VI of GATT Publicaciones, GATT, Ginebra, 1970.

GATT: Antidumping Legislation, Publicaciones GATT, Ginebra, 1970.

HABERLER, GEORGE: The Theory of International Trade, London, Glasgow, Edimburg, 1936.

HERRERA YDAÑEZ RAFAEL: Valor en Aduana de las Mercancías, Santillana S.A., Madrid, 1963.

HUSSER EDMOND: Theorie Et Practique Du Dumping Neuchatel, 1971.

INFORME DE LA SECRETARIA DE LA UNCTAD: Política de Exportación de Países en Desarrollo, Doc Ta 8 62.147, Ginebra, 23 de junio 1975.

KELLY B WILLIAM: Nontariff Barriers en Studies in Trade liberalization, ED, Bela Balasa, John Hopkins Press, Baltimore, 1967

LEY DE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS 1974 Análisis y Documentos, Suplemento de "Comercio Exterior", Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol 25, Num. 5, México, 1975.

MARK J. MATTHEW: United States Antidumping Laws a Government Overview Law and Policy in International Business Association, Washington, D.C., 1975

MARTINEZ LE CLAINCHE ROBERTO: La Comunidad Económica Europea sus Relaciones Exteriores, jornadas 79, El Colegio de México, 1975.

Modificaciones de la Ley Antidumping de 1921 Contenidas en la Ley de Comercio Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica, IMCE, México, 1975.

MULTILATERAL TRADE NEGOCIATIONS: Commerce America, Publicaciones GATT, Ginebra, Agosto 16, 1976.

Notas Explicativas de la Definición del Valor de Bruselas, Mutua lidad del Personal de Aduanas, Consejo de Cooperación Aduanera, Madrid, 1974.

OHLIN BERNARD: La Politique du Commerce Exterieur, Revista de la Facultad de Comercio, Paris 1955.

POLLOCK E EARL: The Evolving Law of Unfair Practices in International Trade Committee, Illinois Bar, Chicago, 1968.

POMEROY HENDRICK JAMES: The United States Antidumping Act, the American Journal of International Law, Vol. 58 No. 4 Octubre - 1964.

Predatory Price Legislation is it Necessary ?, Boston College - Industrial and Commercial Law Review, Vol XIV, 1965.

RASKIN P.N.: Theorie en Politek Van de Dumping, Universidad de la Haya, la Haya, Holanda, 1941.

SMITH ADAM: La Riqueza de las Naciones Libro IV, capítulo V, Publicaciones CRUZO S.A., México, 1977.

SILLER FALCON JESUS: Algunas Consideraciones sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías la ALALC y el Caso de México, Tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1968.

VERBIT P GILBERT: Tecnica en los Convenios Comerciales para Paises en Desarrollo Ed, Limusa Wiley, México, 1971.

VINER JACOB: Dumping un Problema en Comercio Internacional, ED., Kelly Chicago 1923.

VIMER JACOB: Memorandum on Dumping Presentado por el Comité Preparatorio para la Conferencia de Economía Internacional, Ginebra, 1926.

YNTEMA TH. O.: The Influence of Dumping on Monopoly, Princenton Law Review, Princenton University, Vol, 36, 1926.