



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

LEGISLACION CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL ¿PROMOTORA DE MONOPOLIOS?

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO PRESENTA:

JUAN CARLOS ARREOLA BARANDA

MEXICO, D. F.

1993

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



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

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

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

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

# Indice

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I. Situación actual del comercio mundial.</b>	<b>6</b>
1. Contexto General.	6
2. El comercio en la actualidad.	9
3. A la conquista de nuevos mercados.	13
4. El GATT	17
A. Surgimiento.	17
B. Sus metas y logros.	20
5. Neoproteccionismo.	23
6. Las prácticas desleales de comercio	25
7. Dumping.	27
<b>Capítulo II. Protección en contra del dumping.</b>	<b>38</b>
1. Antecedentes Histórico jurídicos.	38
A. Canadá.	38
B. Estados Unidos.	41
C. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	45
2. El Sistema Mexicano en la Práctica.	50
A. Legislación nacional en la materia.	50
B. Objetivos y funciones.	51
1. Margen de dumping.	52
1.i) Investigación por precios.	55
1.ii) Investigación por costos.	56
2. Prueba de daño.	58
3. Cuota compensatoria.	61
4. Procedimiento.	64
4.i) Recepción de conformidad.	66
4.ii) Resolución provisional.	67
4.iii) Resolución que revisa a la Provisional	69
4.iv) Resolución definitiva.	72

<b>Capítulo III. El Sistema Mexicano frente a empresas monopólicas.</b>	<b>74</b>
1. La distorsión de los monopolios.	75
2. Las cuotas compensatorias.	76
A. Los aranceles.	77
3. Las empresas monopólicas y sus mercados.	82
4. Situación del mercado nacional.	89
5. Denuncias antidumping relacionadas con empresas monopólicas.	93
6. Las empresas monopólicas y la protección del sistema antidumping.	96
7. La Ley Federal de Competencia Económica frente al uso del Sistema Antidumping Mexicano por empresas monopólicas.	103
<b>Capítulo IV. Propuesta.</b>	<b>108</b>
1. Modificación de los estándares utilizados por la autoridad para efectuar la prueba de daño.	109
A. Reforma legislativa.	109
B. Modificación de la metodología utilizada por la autoridad antidumping en la prueba de daño, para la aplicación de las reformas propuestas.	114
2. Aplicación del principio de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de dumping.	118
<b>Conclusiones.</b>	<b>122</b>

## Índice de gráficas

### Modelos

Modelo No. 1	28
Modelo No. 2	29
Modelo No. 3	75
Modelo No. 4	101

### Cuadros

Cuadro No. 1	85
Cuadro No. 2	96

### Gráficas

Gráfica No. 1	63bis
Gráfica No. 2	79bis
Gráfica No. 3	98bis

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el comercio internacional ha alcanzado gran importancia a nivel mundial, y en especial para nuestro país, debido en gran medida a la apertura comercial experimentada a finales de la década pasada y principios de ésta.

Debido a lo anterior, el tema del comercio internacional ha causado gran novedad entre los empresarios, profesionistas y estudiantes de nuestro país, en parte debido al fértil campo de trabajo que éste representa, y en parte al grave problema que representa la falta de información y de documentos de consulta relacionados con temas especializados de esta área, que como consecuencia de las condiciones que privaron en nuestra economía durante muchos años, se ha presentado en la actualidad.

Dentro de la gran gama de temas que es posible abordar en este campo, uno de éstos, en especial, ha captado la atención del público por la gran difusión que la prensa le ha venido dando, el cual ha visto envueltas a empresas nacionales tales como Cementos Mexicanos, en el caso de los cementos Clinker y Portland, tanto en los Estados Unidos, como en Venezuela, las camionetas Nissan en Chile, los caso del acero en contra de Altos Hornos de México e Hylsa, o los productores de flores frescas, ambos también en los Estados Unidos; o la fibra de poliéster en

Argentina, la Comunidad Económica Europea o Australia; este tema es el de las investigaciones antidumping.

Este tipo de investigaciones adquieren gran realce debido a que las mismas representan por sí mismas una barrera a las exportaciones, no sólo de nuestro país, sino de cualquier otro a nivel mundial.

Por lo general, los encargados de conducir este tipo de investigaciones son los departamentos de comercio de los diferentes países. Nuestro país no es la excepción a esta regla, y por lo mismo, también existe un sistema que se encarga de conocer, ya sea a petición de parte o de oficio, de las investigaciones antidumping, el cual es llamado Sistema Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, o Sistema Antidumping, cuya administración, se encuentra a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales.

Para poder entender el mecanismo de operación de este sistema, se hace necesario antes tratar de explicar brevemente lo que se debe entender por dumping, y para ello es necesario recurrir a la legislación de la materia, tanto internacional, como nacional, en la cual se ha definido al dumping como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia.

Antes de continuar, debemos aclarar que dentro de las llamadas prácticas desleales de comercio existe una amplia gama de acciones implementadas por los comerciantes o productores de algún bien o servicio, tendientes a desviar la clientela de un competidor a otro, por medios que en algunos casos están prohibidos por la ley, tal es el caso de la piratería, el contrabando y el dumping, entre otros.

Amén de profundizar más en el tema, debemos señalar que la razón para que una empresa extranjera venda sus productos en los mercados de exportación por debajo de los precios a los que vende los mismos en su mercado doméstico, es para ser más agresivo y lograr obtener una mayor presencia dentro del mercado al cual exporta, y en casos extremos, para poder eliminar a la competencia que representan los productores nacionales y poder ejercer un predominio total sobre ese mercado, lo cual se conoce como práctica depredatoria.

La justificación de la existencia de un sistema antidumping en cualquier país del mundo es la de otorgar protección a los productores nacionales en contra precisamente de este tipo de prácticas depredatorias por parte de empresas del exterior.

Esta protección se otorga a través de un impuesto extraordinario llamado cuota compensatoria, que sirve para corregir la distorsión de precios que provocan las importaciones

en condiciones dumping, logrando con ello aumentar el precio de las mercancías importadas a un nivel similar al que priva en su mercado de origen.

Para poder imponer una medida de este tipo, es necesario que la autoridad competente constate que se cumplen con los tres elementos esenciales que prevé la legislación: el primero, es que las importaciones se realicen a precios dumping; el segundo, que la industria nacional que compite directamente con las importaciones en tales condiciones esté sufriendo un daño material, y el tercero, consiste en que dicho daño sea causado por las importaciones en condiciones desleales.

Una vez que la autoridad constata que los tres supuestos se cumplen, entonces procede a imponer una cuota compensatoria en los términos antes señalados.

Regularmente, con este tipo de acciones se otorga una protección para la industria nacional, con lo cual se le permite recuperarse de los efectos dañinos provocados por los precios en condiciones dumping de las mercancías importadas; por desgracia, en algunas ocasiones, esta protección puede llegar a ser excesiva y eliminando la competencia que representan las importaciones, lo cual a su vez, permite a algunas empresas nacionales ejercer dentro de su mercado doméstico un poder tal, que les permita controlar la producción o los precios de los productos que fabrican o comercializan, para lograr obtener beneficios muy superiores a

los que en condiciones de libre competencia hubieran alcanzado, perjudicando con ello a los consumidores.

El objeto del presente trabajo es el de tratar de establecer si la legislación actual en contra de las prácticas desleales de comercio internacional, es decir, si la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior, el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el llamado Código antidumping del GATT, al otorgar protección a las empresas que enfrentan una competencia desleal por parte de empresas extranjeras, logra crear un entorno económico tal, que permite a éstas alcanzar un posición monopólica dentro de su mercado doméstico.

## CAPITULO I

### SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO MUNDIAL

#### 1.- Contexto General.

En el mundo actual coexisten un gran número de naciones con distintos sistemas económicos y con muy diferentes grados de desarrollo, incluso dentro de cada sistema concreto. Hay naciones socialistas y capitalistas, cada una de las cuales puede tener un alto o bajo nivel de desarrollo, medido este por la renta per capita. Pero esas diferencias no son un obstáculo para el desarrollo de los intercambios. De hecho, las relaciones económicas entre las naciones son absolutamente imprescindibles. "Así como los individuos en la sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros y forman una economía completa, las naciones del mundo son necesarias las unas a las otras y constituyen una economía mundial".(1)

Si se debiera hacer una sinopsis de las distintas formas institucionales de relación económica entre las naciones, podríamos decir que los extremos de esta gama se situarían entre la carencia total de relación, economía cerrada, y la fusión de

---

(1) Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Editorial Alianza, México 1991. Pag. 55

Estados. En el primer caso, no existiría ninguna relación con el exterior; en el segundo, las relaciones internacionales dejarían de existir en el estricto sentido de la expresión, para convertirse en simples relaciones interregionales.

De hecho, en el tiempo en que vivimos, al final del siglo XX, ya no hay casos de economías cerradas. Es cierto que aún perviven en muchas regiones del mundo bolsas de subdesarrollo, con economía todavía de trueque. Pero son cada vez más reducidas, y su actual importancia en términos de renta, que no de población, es mínima.

Las economías cerradas nunca han sido normales en la historia moderna; siempre tuvieron razones de ser muy concretas, de raíz religiosa o política. El ejemplo histórico más próximo es el Japón anterior a 1853; precisamente el año en que la amenaza de los cañones de la flota norteamericana impuso a las autoridades niponas la firma de un tratado comercial con los Estados Unidos.(2)

Hoy, con la existencia de la Organización de las Naciones Unidas, de ámbito internacional, el fenómeno de la expansión de las relaciones económicas internacionales se configura como irreversible. Baste recordar aquí que entre 1954 y 1988 el comercio internacional, medido en volumen de exportación pasó

---

(2) Idem.

de 77,100 a 2'840,000 millones de dólares, lo que equivale a multiplicarse casi por 37 en términos nominales, y casi por 13 en términos reales. (3)

Esta es una de las grandes conquistas de la ONU: el que los hombres de todo el mundo se hayan habituado a pensar en las Naciones Unidas como algo que no puede desaparecer y que, a pesar de sus indudables insuficiencias, representa la institucionalización a escala universal de las relaciones de unos países con otros. Hoy, todos los grupos étnicos, todas las formas de cultura se juzgan como dignos de participar en la vida mundial. La comunidad internacional ya no está compuesta, como en el siglo XIX, de "Estados civilizados", aunque las diferencias de desarrollo sean evidentemente abismales.

Cabe señalar el hecho de que, si bien las relaciones económicas internacionales son casi universalmente aceptadas, ello no significa que todas se desenvuelvan conforme a un modelo institucional único. Las posibilidades son muy diversas, aunque en un intento por esquematizarlas, podemos asegurar que las cuatro formas básicas de integración son: Librecomercio, bilateralismo, cooperación e integración.

Como una respuesta a las desventajas planteadas por el bilateralismo, surgió la cooperación como una nueva opción, así,

---

(3) Idem.

entre 1928 y 1939 se redactaron los primeros acuerdos para regular el comercio de ciertos productos básicos: Acuerdo Internacional del trigo (1933), del caucho en 1934, del azúcar en 1937, etc. (4). La Gran Depresión de 1929, origen del bilateralismo deprimió el comercio internacional haciendo caer verticalmente los precios de la mayoría de las materias primas. Para detener ese colapso y prevenir fluctuaciones futuras, se llegó a la conclusión de los citados acuerdos, primeros ejemplos de cooperación económica a escala multinacional. Más tarde, durante la Segunda Guerra, aumentaron los esfuerzos para alcanzar una mayor cooperación de cara a la paz. Y conseguida ésta, las Naciones Unidas crearon un conjunto de órganos de estudio y de agencias especializadas que institucionalizaron muchos aspectos de la cooperación internacional. Incluso puede decirse que se intentó constituir un instrumento mundial de cooperación económica. No otro era el sentido de la Carta de la Habana, de la cual hablaremos más adelante.

## 2.- El Comercio en la actualidad.

En estos años se presentó un cambio radical en las circunstancias del comercio mundial. El final del colonialismo, la modernización política y económica de las naciones de escasos ingresos con poblaciones muy numerosas de bajos salarios, su consecución de gobiernos muy eficientes y orientados al

---

(4) Idem.

crecimiento, la disponibilidad de corporaciones multinacionales capaces de transferirles muy rápidamente la tecnología desarrollada en los países desarrollados (en especial de los Estados Unidos), sus propios adelantos en el arte de la ingeniería inversa y su destreza para imitar la tecnología y los productos estadounidenses, fueron factores que, por vez primera, permitieron que los países donde vive la mayor parte de la población del planeta entraran al juego de la competencia industrial. (5)

Estas naciones tienen una enorme ventaja de costos a causa de sus niveles salariales mucho más bajos y, en algunos casos, por el activo apoyo y subsidio gubernamental para exportaciones seleccionadas. Japón les mostró a las naciones asiáticas, y las del resto del mundo, la forma de salir vencedoras en esta nueva era del comercio internacional, empleando bajas tasas salariales, y otras ventajas de costos para superar en precio a los productos de sus competidores, apoderándose de sus mercados, desplazando la producción de éstos y desalojando de sus empleos a sus trabajadores.

Del otro lado de la moneda, los pobladores de Japón, Taiwán, Corea y otras naciones, ganaban acceso a buenos empleos, sus empresas se expandían con rapidez, la inversión es muy elevada y el futuro parecía brillante, a medida que tomaban

---

(5) Culbertson, John M. Hacia una Política Comercial Realista. Universidad de Lehigh. E.U.A. 1987

posesión de las industrias y los empleos que los países tradicionalmente desarrollados dejaban.

Paralelo al surgimiento, desarrollo y consolidación, en los mercados internacionales, de estos países desarrollados, surge un nuevo fenómeno dentro del contexto internacional, que es la formación de bloques comerciales.

Este surgimiento de bloques responde a la necesidad de complementar los mecanismos de liberación comercial establecidos por el GATT:

Recientemente, las economías se han tornado cada vez más interdependientes. Esto es resultado del fenómeno de industrialización global, desencadenado por la revolución científica y tecnológica; el desarrollo de las telecomunicaciones, y la búsqueda de ventajas comparativas y oportunidades para fortalecer la competitividad internacional.

La formación de bloques económicos ha adoptado diferentes modalidades, que van desde esquemas de cooperación tendientes a otorgar preferencias comerciales hasta la integración de las naciones, cuyo extremo es la unión político-económica.

La diferencia sustancial entre cooperación e integración está clara. Por medio de la primera se trata de reducir las barreras, para dar a las transacciones una mayor flexibilidad; con la segunda

se persigue la supresión absoluta de tales barreras, para crear un mercado único, sin solución de continuidad, sin trabas fronterizas. Por ello, mientras que la cooperación es posible entre países que tienen intereses distintos, sistemas monetarios, fiscales, de seguridad social y hasta una visión completamente distinta de la organización de la empresa, la integración plena sólo es factible cuando se ha llegado a una armonización muy profunda del marco institucional.

Es evidente que la sociedad humana camina hacia una integración planetaria. El propio desarrollo histórico de la Humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones: proceso, cierto es, que se ha visto acelerado en nuestra generación a impulsos de la tecnología. En un principio con las radiocomunicaciones, más tarde el teléfono; las mejoras en los medios de transportes, los aviones, las carreteras; la televisión, la fibra óptica, etc.. han provocado que el mundo en el que actualmente vivimos sea un mundo conciente de todo lo que sucede a su alrededor.

En el terreno económico, la importancia del tema de la integración queda suficientemente sustentado con la siguiente proposición: salvo E.U.A., la URSS, China y Japón, prácticamente todos los demás países del mundo se encuentran dentro de algún sistema de integración económica, al margen de cuál sea el grado de perfeccionamiento del mismo. (6)

---

Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión idónea.

Para alcanzar ese propósito, es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo de coste social en el ámbito que se pretende integrar. Ello exige normalmente un período transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos. Ese período transitorio es el propio período de integración, a lo largo del cual, por lo menos a partir de cierto estadio, se hace prácticamente indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional.

### **3.- A la conquista de nuevos mercados.**

Antes de analizar la cuestión de por qué los países se lanzan a la conquista de nuevos mercados a nivel internacional, hablaremos un poco de las ventajas y los beneficios que proporciona a las diversas naciones el comercio internacional.

---

(6) Tamames, Ramón. Op. cit. Pag. 192.

Hemos visto a lo largo del presente trabajo, y en especial en el punto anterior un poco de los que es el panorama actual del comercio internacional, pero es el momento de responder a la pregunta de ¿porqué se da éste? y qué ventajas o beneficios puede traer para los países que en él intervienen.

En primer lugar, es necesario apuntar que, según la Ley de la Ventaja comparativa, los países se irán especializando en la producción de aquellas mercancías en las que tiene mayor productividad. La tendencia hacia la especialización es, por supuesto, esencial para el mundo moderno de compleja producción a gran escala. ¿Quién de nosotros podría hacer siquiera una parte de los bienes que consumimos?.

Dado que las condiciones de producción pueden ser muy distintas en cada país, éstos suelen darse cuenta de que les compensa especializar su producción en determinados bienes e intercambiar sus exportaciones por importaciones de los demás países. (7)

Por otro lado, difícilmente puede sorprender el hecho de que los países se dediquen a comerciar los bienes que no pueden producir razonablemente, por ejemplo, es lógico que el Canadá se dedique a importar café, pues en ese clima tan frío no podría prosperar un cafetal.

---

(7) Samuelson/Nordhaus. Economía. Ed. McGraw- Hill. México, 1988. Pag. 1018.

De la lectura de los párrafos anteriores se podría suponer que el comercio internacional es tan solo el intercambio de mercaderías por mercaderías, pero en realidad, tanto el intercambio internacional, como el nacional, se realizan a través del dinero. La cuenta que contiene los flujos económicos de un país es la balanza de pagos internacionales, es decir, es la cuenta que se refiere a todas las transacciones entre un país y el resto del mundo.

Regularmente, los países con economías sanas tienen una balanza de pagos superavitaria, es decir, con saldos a favor, y en términos generales, todos los países tienden a buscar por lo menos, el equilibrio de esta balanza.

El tratar de mantener esta balanza en un equilibrio y el tratar de obtener las mercancías que un país necesita son las bases para que cada país tienda a ampliar el espectro de sus relaciones comerciales con el resto de los países del orbe.

Además de lo anterior, el comercio internacional no deja de ser uno de los más lucrativos negocios para las empresas en general, ya que si para un país es importante obtener una balanza comercial favorable, para una empresa, que a final de cuentas no es mas que un simple negocio, lo es más.

En nuestros días ha alcanzado tal importancia el comercio internacional y se ha vuelto tan lucrativo, que algunas corporaciones han logrado alcanzar ganancias mucho muy superiores que el producto interno bruto de algunos países. Como ejemplo de lo anterior, basta citar el ejemplo de la General Motors, que para 1975, superaba con sus ventas al PNB alcanzado por algunos países como Suiza y Pakistán, o la Standard Oil o la Ford Motors, que superaban a Austria, Yugoslavia, Noruega, y otros muchos países. (8)

Ya para el año de 1987, la General Motors se encontraba por encima de países tan importantes en el comercio internacional, como de Corea, Suecia y Austria, ocupando la posición 37, sin tomar en cuenta que uno de los principales bancos de Japón ocupaba la octava posición dentro de esta tabla. (9)

De lo anterior es fácilmente comprensible que los países busquen incentivar a las empresas que exportan y éstas a su vez, buscan a toda costa ampliar sus mercados, para poder incrementar sus ventas y lograr así obtener los mayores beneficios posibles.

---

(8) Borrego, John. La Economía Global: Contexto del Futuro. Investigación Económica 191, enero-marzo de 1990. Pag. 157-206.

(9) Idem.

#### 4.- El GATT.

##### A) Surgimiento.

A partir de la fundación de las Naciones Unidas, en 1945, se inició un programa para promover una organización en el campo de las relaciones comerciales. Así como se habían creado el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (10), se pensaba que sería igualmente necesario promover una agencia especializada para el comercio mundial.

La propuesta formal emanó de los Estados Unidos, en diciembre de 1945, la cual se tradujo inicialmente en una resolución del Consejo Económico y Social de la ONU, el 18 de febrero de 1946, en la cual se convocó a la "Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo", que había de celebrarse del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, en la Habana, Cuba (11).

Como resultado de la convocatoria realizada, y como marco previo a la negociación, se elaboró un texto muy amplio de aspiraciones y medios, que ha sido llamado por los expertos como

---

(10) Ambos resultado de las negociaciones de Breton Woods, en 1944.

(11) Tamames, Ramón. Op. Cit.

"un verdadero código de comercio internacional" (12), al cual se le dio el nombre de "Carta de la Habana".

Para Ramón Tamamés, los puntos centrales de esta carta eran sus puntos 4, 6 y 7, que se referían a los acuerdos internacionales, política comercial y a la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC, por sus siglas en español y mejor conocida como la OIT, por sus siglas en Inglés).

Esta carta, pese a las grandes expectativas que llegó a generar, nunca fue puesta en práctica debido a que tan sólo dos países llegaron a ratificarla, además de las presiones políticas que los Estados Unidos llegó a generar para evitar su ratificación, debido a su recelo sobre las limitaciones que este organismo pudiera llegar a imponer sobre su libertad de decisión en materia de comercio, las tensiones que surgieron en 1948, con la llamada "Guerra Fría" y por que el congreso norteamericano nunca hubiera ratificado el acuerdo debido a la división que surgió entre el congreso, formado en su mayoría por miembros del partido republicano, y el presidente Truman, apoyado por el partido demócrata.

Por lo tanto, y haciendo uso de la antigua Ley de acuerdos comerciales recíprocos de 1934 ("Reciprocal Trade Agreement Act"), renovada en 1945 por un período de tres años más, que

---

(12) Idem.

autorizaba al Presidente a reducir los derechos arancelarios hasta en un 50%, a condición de conseguir de otros países ventajas de valor equivalente, el gobierno de los Estados Unidos propuso, en la reunión preparatoria de la Conferencia de la Habana, que se celebraran de inmediato las negociaciones arancelarias con vistas a la reducción de las fuertes barreras por entonces existentes.

Esta propuesta fue aceptada por un total de 23 países, todos ellos con economía de mercado y así, el 30 de octubre de 1947, es decir antes de la celebración de la Conferencia de Empleo y Comercio, se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en Inglés).

Así pues, la entrada en vigor del GATT, que era la sección más interesante para los Estados Unidos de la Carta de la Habana dio el golpe de muerte al proyecto de creación de la OIC, como agencia especializada de la ONU para la regulación del comercio mundial. Ese cometido habría de desempeñarlo el GATT, con muchas menos facultades que las previstas en un principio para la OIC.

Por lo tanto, a diferencia del FMI y del BIRF, el GATT no es un organismo de la ONU, sino un acuerdo multilateral intergubernamental que regula las relaciones comerciales entre sus partes contratantes, el cual tiene su sede en Ginebra, Suiza. (13)

---

(13) Idem.

B). Sus metas y logros.

Aunque el texto del acuerdo es largo y complejo, según M. Chacholiades, se basa en tres principios fundamentales:

1. El principio de la no discriminación que está involucrado en la cláusula de la nación más favorecida.
2. El principio de que los países deben usar los aranceles en lugar de medios no arancelarios (tales como cuotas) para proteger a su industria doméstica.
3. El principio de consulta en la solución de las disputas entre las naciones respecto a la política comercial. (14)

Además, el GATT tiene disposiciones especiales para los países menos desarrollados. Así, por una parte, los países menos desarrollados reciben un tratamiento preferencial por parte de las naciones industrializadas, y por otra, obtienen todas las concesiones que se otorguen entre sí las naciones industriales sin ninguna reciprocidad.

Al amparo de las negociaciones del Gatt, las naciones han logrado exitosamente significativas reducciones de arenceles durante la era de la post-guerra. La principal reducción de

---

(14) Chacholiades. Miliades. Economía Internacional. McGraw-Hill. España. 1990. Pag. 283.

aranceles ocurrió en 1947; el promedio de los aranceles de los Estados Unidos se redujo aproximadamente en un 20%. Y en cada una de las siguientes rondas de negociaciones se produjo una reducción de aproximadamente 4%.<sup>(15)</sup>

Hasta la fecha se han concluido exitosamente 7 rondas multilaterales de negociaciones, siendo la última la Ronda de Tokio, que inició en 1973 y concluyó en 1979, la cual adquirió especial importancia debido a los temas que en ella se trataron, temas no solo relacionados con la reducción de aranceles, sino de medidas no arancelarias. comercio de productos lácteos, de carne de bovino, aeronaves civiles y un marco jurídico mejorado para el desarrollo comercial mundial.

En septiembre de 1986 se iniciaron las negociaciones de la octava ronda multilateral de negociaciones, la cual recibió el nombre de Ronda Uruguay debido a que la decisión de dar inicio a estas negociaciones la tomaron los ministros de comercio reunidos en el balneario de Punta del Este, Uruguay.

Esta negociación ha adquirido especial importancia debido a los temas que trata, ya que no solo busca lograr una mayor liberalización del comercio internacional, sino que busca una evaluación más a fondo y una posible revisión de las disciplinas del GATT. en particular de aquellas normas que han resultado

---

(15) Idem. Pag. 283

ineficaces o que ya no se ajustan a las realidades comerciales de estos años, además de contemplarse eventuales cambios institucionales, así como un acuerdo multilateral nuevo que rija el comercio de servicios (16).

Por desgracia, debido a la falta de coordinación y a fuertes intereses comerciales entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, esta Ronda de negociaciones se encuentra estancada, a pesar de los esfuerzos realizados por diversas partes e incluso, por Arthur Dunkel, actual Director General del GATT.

Debido a la aparición del GATT y a la fuerte reducción de aranceles que este trajo aparejado, se propició que los esquemas de protección que los países utilizaban cambiaran radicalmente, dado que durante muchos años el arancel fue el instrumento de protección por excelencia; como un ejemplo de lo anterior, podemos citar a los Estados Unidos cuyos aranceles promedio, antes de la aparición del GATT, eran del orden del 40%, llegando para la crisis del '29 hasta el 60%. (17)

Este cambio de los esquemas de protección propició el surgimiento de lo que se ha dado en llamar el Neoproteccionismo.

---

(16) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, su estructura, sus actividades, División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación del GATT. Suiza, 1989.

(17) Samuelson/Nordhaus. Op. Cit. pag 1058.

## 5.- Neoproteccionismo.

Como vimos anteriormente, el arancel fue, durante mucho tiempo el instrumento de protección más importante, pero no el único. A medida que las barreras arancelarias continúan reduciéndose como resultado de las negociaciones comerciales multilaterales, crece el significado de las llamadas barreras no arancelarias al comercio internacional.

Dentro de las principales restricciones utilizadas por los países podemos encontrar:

A. Los impuestos a la importación y exportación. Las naciones pueden imponer impuestos o cuotas a las importaciones o exportaciones, a fin de desalentar éstas de un modo u otro, éstos no deben ser confundidos con los aranceles, ya que se cobran independientemente de los mismos. Generalmente se utilizan para dar mayor protección a una determinada industria, o bien, en el caso de los impuestos a la exportación, para desalentar la exportación de algún bien o producto. Un ejemplo muy claro de lo anterior, lo tenemos en nuestro país con el impuesto con que se gravan las importaciones de tabaco y bebidas alcohólicas (Impuesto especial sobre Producción y Servicios). (18)

---

(18) Maerker. Gumer. Bases Jurídicas, Fiscales, Técnicas y administrativas de Comercio Exterior de México. Apuntes de Comercio Exterior No. 1. Editorial Guma, S.A. de C.V. Noviembre. 1991.

B. Restricciones cuantitativas. Los países restringen su comercio exterior, limitando directamente el volumen físico de las importaciones. Al igual que los impuestos a la importación y exportación, se utilizan para dar protección a alguna industria, o para regular de un modo directo la exportación de un producto. Un claro ejemplo de lo anterior, lo tenemos en las cuotas textiles de los Estados Unidos.

C. Restricciones voluntarias a la exportación. la otra cara de la moneda de las restricciones cuantitativas lo constituyen estas restricciones, ya que las cuotas las impone un estado unilateralmente. con el fin de lograr la protección a una determinada industria, pero en las restricciones voluntaria de exportación, el país importador amenaza a los países exportadores con usar una cuota o un impuesto a la importación de un bien determinado, para persuadir a los exportadores de reducir "voluntariamente" sus exportaciones.

D. Impuestos Antidumping y compensatorios. A pesar de que la comunidad internacional condena las prácticas desleales de comercio, de las cuales hablaremos más adelante, y ha creado normas de derecho internacional, que aunadas a las de derecho interno de cada país se encargan de regular el uso y función que se le de a los sistemas antidumping de cada nación, es muy frecuente que las naciones abusen de las facultades que la ley les confiere, y que este tipo de impuestos se utilice como una barrera no arancelaria más.

E. Otras. Amén de las restricciones señaladas en los incisos anteriores, hay innumerables reglas y regulaciones gubernamentales que intencionalmente o no, impiden el libre flujo del comercio, a través de barreras no arancelarias adicionales, que incluyen el control de cambios (usada extensamente por los países menos desarrollados), las barreras técnicas (normas técnicas, etc.), barreras administrativas (permisos de importación, etc.), barreras fitopecuarias, etc.; las cuales muchas veces satisfacen objetivos legítimos, pero otras se ofrecen como excusa para restringir el comercio.

Además de estas barreras, otra forma de protección la tenemos en las compras gubernamentales, ya que los gobiernos compran enormes cantidades de bienes y servicios, y sus políticas de compras tienen un efecto sustancial sobre el flujo de comercio, ya que todos los gobiernos tienden a comprar productos domésticos.

## **6.- Las Prácticas Desleales de Comercio.**

Indiscutiblemente, dentro del comercio existen infinidad de prácticas tendientes a desviar la clientela de un comerciante a otro, buscando la preferencia del público en general, dentro de éstas prácticas, las más generalizadas y aceptadas son la publicidad y las ofertas.

Por desgracia, actualmente existen muchas otras prácticas tendientes a desviar tanto la clientela de un comerciante a otro, como las utilidades que este puede percibir, las cuales no son generalmente aceptadas e incluso, muchas de ellas se encuentran tipificadas como delitos, o como prácticas prohibidas, ejemplos claros de lo anterior son: la piratería, las prácticas monopólicas, la comercialización de mercancías chatarra, el ambulante, el uso indebido de marcas, la violación de derechos autorales, y dentro del comercio internacional, también se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales, a tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio internacional, y entre las más reconocidas tenemos al contrabando, la falsa denominación de origen, la violación a las normas de calidad correspondientes, las subvenciones y por supuesto el dumping. (19)

Contra todas estas prácticas, la legislación interna de cada país ofrece protección a sus comerciantes, productores y autores, pero además, por lo que se refiere a las prácticas de comercio internacional, organizaciones tales como el GATT, han pugnado por buscar la forma de regular la protección que otorgan los diversos países a sus industrias, contra las prácticas desleales de comercio internacional realizadas por otro, ya que, como señalamos en el punto anterior, muchas veces se presta a abusos

---

(19) Cuadernos Secofi. "Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional." México. 1990.

en la restricciones al comercio por parte de los diversos países de la comunidad internacional que cuentan con sistema contra este tipo de prácticas. Un claro ejemplo de lo anterior lo tenemos en los códigos de conducta del GATT, conocidos en todo el orbe como el Código Antisubvenciones y Derechos Compensatorios, que oficialmente lleva el nombre de "Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI, y XXIII del Acuerdo Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y el Código Antidumping, del cual hablaremos más adelante.

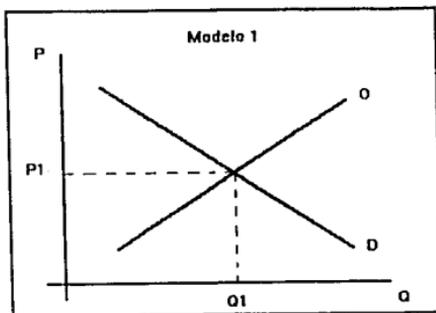
Como señalamos anteriormente, el dumping es una práctica muy generalizada y cotidiana en el curso diario del comercio internacional, pero es un momento oportuno para profundizar sobre el tema.

### **7.- Dumping.**

Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping. En casos extremos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno. El dumping afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir este tipo de prácticas.

En economía, lo anterior se conoce como una distorsión en los mercados, y para poder entender esta distorsión, es necesario

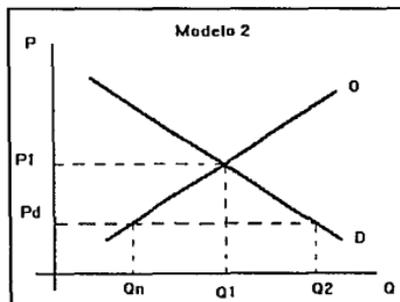
explicar antes como funciona un mercado el cual se rige por las fuerzas de la oferta y la demanda, para lo cual nos ayudaremos del siguiente modelo:



En este modelo, las fuerzas de la oferta y la demanda, representadas por las curvas O y D, respectivamente, permitirán a los productores saber que cantidad de satisfactores hay que producir (punto Q1), y a que precio los consumidores de ese mercado están dispuestos a adquirirlos (punto P1).

Por desgracia, cuando un mercado se ve afectado por la distorsión que ocasionan las importaciones en condiciones dumping, el precio que en nuestro modelo anterior estaba representado por el punto P1, ahora en el modelo 2, cae hasta el nivel Pd, que representa el precio de importación en condiciones dumping, y ahora la cantidad de productos que este mercado demanda, está dado por el punto Q2, pero esta demanda estará

dividida por dos puntos, el primero representado por el punto  $Q_n$ , representa la producción nacional, y de  $P_n$  a  $Q_2$ , el volumen importado, lo cual quiere decir que las mercancías importadas al precio  $P_d$ , conseguirán desplazar de  $Q_1$  a  $Q_n$  a la producción nacional. (ver Modelo 2).



Después de analizar las distorsiones que este tipo de prácticas ocasiona, a continuación señalaremos los antecedentes históricos de esta práctica:

Según el Profesor John F. Jackson, los primeros antecedentes directos de los cuales se tenga conocimiento, los podemos encontrar en Adam Smith. (20)

(20) Jackson/Vermulst. Antidumping Law and Practice. The University of Michigan Press. E.U.A. 1992. Pag. 5

Más tarde, Jacob Viner fue el primer estudiante en tratar el caso un poco más a fondo, al encontrar un antecedente en el Siglo XVI, en el cual un escritor Inglés acusaba a empresas extranjeras de vender papel en circunstancias de pérdida, para asfixiar a la industria papelera de Inglaterra. (21)

Años mas tarde, según cita Michael Finger, los alemanes fueron acusados por vender sus productos en la región del Báltico a precios terriblemente bajos, con el objeto de sacar del mercado a las empresas francesas ahí establecidas. En 1791, Alexander Hamilton, en su Reporte sobre las Manufacturas (22), utilizó este mismo argumento en contra de los manufactureros Ingleses que estaban exportando a los Estados Unidos, advirtiendo de los efectos que podría traer el dumping de países extranjeros, al vender por debajo de los precios de sus competidores en un país, en cuyo mercado quiera ingresar, para frustrar o retrasar el establecimiento de sus competidores en aquel mercado, a través de sacrificios temporales, recompensas, o tal vez, de indemnizaciones extraordinarias del gobierno de su país. (23)

---

(21) J. Michael Finger. Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries. The World Bank Research Observer. Vol. 7, No. 2 (Julio 1992) Pag. 123.

(22) Idem.

(23) Jackson/Vermulst. Op. cit. Pag. 5

Después de una larga evolución del concepto de dumping, actualmente es posible dar una definición bastante concreta de lo que se puede entender por esta práctica, esta definición la podemos encontrar en el Artículo 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el cual dice que se considerará que un producto se vende en condiciones de dumping cuando "...se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador." (24)

Con base en esta disposición, y la legislación interna de cada uno de los países, las autoridades antidumping pueden determinar la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo así, la diferencia que se conoce como margen de dumping. De lo anterior se desprende la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Precio de venta} & & & \text{Precio de} & & & \text{Margen de} \\ \text{en el mercado} & & & \text{exportación} & & & \text{dumping} \\ \text{doméstico.} & \text{menos} & & & \text{igual} & & \end{array}$$

A pesar de que ésta es la definición que da la legislación internacional, y que la gran mayoría de los países siguen, en la actualidad, muchos de los expertos en la materia han vuelto sus ojos a una nueva definición, la cual tomaría como referencia no el

(24) Cuadernos Secofi. op. cit.

precio doméstico del país exportador, sino los costos de producción, lo cual nos llevaría a redefinir el dumping como "las ventas por debajo de los costos" (25). Y como un reflejo del cambio de mentalidad no solo de los estudiosos de la materia, sino de las autoridades gubernamentales que se dedican a conducir las investigaciones antidumping en los diversos países, tenemos las investigaciones por costos que últimamente han iniciado muchos países y entre ellos el nuestro. (26)

Cuando de la diferencia del valor que es tomado como referencia en el país exportador, con el precio de exportación de este a un tercer país, se obtiene un diferencial, y este resulta superior a cero, entonces se cae en el supuesto de lo que la legislación internacional condena y la sanción que usualmente se impone consiste en establecer un impuesto a la importación de magnitud equivalente, para evitar la distorsión en el mercado interno.

El dumping no debe ser confundido con las subvenciones para exportación, ya que existen grandes diferencias entre uno y otro, la diferencia básica entre éstos, es que las empresas exportadoras establecidas en el territorio de un país determinado, al recibir una subvención obtienen una recompensa que se deriva

---

(25) Jackson/Vermulst. Op. cit. Pag. 23

(26) Ver resoluciones provisionales que declaran el inicio de las investigaciones administrativas sobre la importación de productos siderúrgicos planos (Láminas roladas en frío y caliente, y Placa de acero en rollo) D.O. viernes 29 de mayo de 1992.

de fondos del propio gobierno, lo cual puede redundar en precios inferiores a los que prevalecen en su mercado interno, es decir, es una práctica que involucra una acción directa del gobierno; por el contrario, el dumping es una práctica particular de una empresa, aunque puede llegar a ser una práctica tan generalizada en un determinado país, que todas las empresas de una determinada industria pueden caer en el supuesto de esta práctica.(27)

Además, cuando se investiga un caso antisubvenciones, las investigaciones tienen un carácter de mayor diplomacia, dado que el país denunciado está siendo juzgado por las autoridades de otro. En algunos casos, las investigaciones antidumping pueden llegar a ser tan delicadas como las investigaciones antisubvenciones, especialmente en los grandes casos (tales como las investigaciones en contra del acero o de automóviles), pero en general, este tipo de investigaciones implican situaciones más o menos triviales, que en algunos casos llegan incluso a ser ignoradas por los gobiernos de las empresas denunciadas.

En este momento se hace necesario el tratar de responder a una duda muy importante, ¿por qué se considera al dumping como una práctica desleal?; pero, para responder a la misma, antes es necesario revisar los tipos de dumping que existen.

---

(27) Jackson/Vermulst. Op. cit. Pag. 5

Según M. Chacholiades, existen tres tipos de dumping, el persistente, el depredatorio y el esporádico. (28)

El primero se presenta cuando una empresa en la búsqueda de lograr los máximos beneficios, se da cuenta de que en su mercado doméstico cuenta con una determinada protección, lo cual hace la demanda de su producto poco elástica, debido a la dificultad de encontrar bienes sustitutos de la mercancía que este produce y entonces carga un mayor precio a los consumidores de su mercado interno, que a los consumidores externos, para lograr una mayor competitividad en el mercado internacional en general.

El dumping esporádico es una discriminación de precios ocasional por parte de un productor que tiene excedentes debido a una sobreproducción dada por alguna circunstancia ajena a él y para evitar deteriorar el mercado doméstico, este productor vende al mercado internacional a precios muy reducidos. Así, tenemos que el dumping esporádico es muy similar a las rebajas por liquidación hechas por los almacenes comerciales.

El dumping predatorio o rapaz usualmente se clasifica como un método injusto de competencia y se considera la forma más dañina del dumping. Este tipo de práctica ocurre cuando un productor, en su esfuerzo por eliminar a los competidores y ganar el control del mercado externo, deliberadamente vende afuera a un precio reducido por un período corto de tiempo. Suponiendo que

(28) Chacholiades, Miltiades. Op. cit. Pag. 275.

esta práctica sea exitosa, este producto logrará eliminar a todos sus competidores y más tarde explotará el poder monopolístico recientemente adquirido al elevar sustancialmente los precios. Así, el dumping predatorio es solamente una discriminación temporal de precios; el principal objetivo del productor es maximizar sus utilidades a largo plazo, incrementando su poder monopolístico, aunque esto pueda implicar pérdidas a corto plazo.

Según los economistas que conocen de la materia, señalan que el dumping es perjudicial para todas las naciones, ya que viola las condiciones fundamentales de la optimidad de Pareto (29) y por esta razón es dañino para el bienestar mundial. Por otra parte, un productor que practica dumping aumenta los precios por encima del costo marginal (que es el mal básico de un monopolio), y por otra, carga precios diferentes a diferentes consumidores.

Por supuesto, el dumping esporádico es solamente un fenómeno temporal y los economistas tienden a considerar sus posibles efectos sobre el bienestar económico como una molestia insignificante. En efecto, desde el punto de vista del país que importa, el dumping esporádico no es de ninguna forma muy malo, puesto que provee beneficios a los consumidores (quienes temporalmente pagan menores precios) sin causar daño a la industria doméstica (lo cual, según la legislación de la materia, es

---

(29) Principio de economía que establece que dentro del comercio entre dos sujetos (sean comerciantes, empresas o estados) existe un punto dentro del intercambio en que cada uno logra obtener los máximos beneficios sin perjudicar al otro.

un elemento "sine qua non" para la determinación de un impuesto antidumping). (30)

El dumping predatorio, por otra parte, puede tener serias consecuencias sobre el bienestar del país importador al llevar a los productores domésticos a la quiebra y sancionar a los consumidores, en el largo plazo, con precios mucho más altos. Más aun, el dumping predatorio es la forma más dañina del dumping.

El dumping persistente cae entre los extremos del dumping esporádico y el predatorio en lo que se refiere a sus efectos sobre el bienestar del mundo, en general y sobre el bienestar del país importador, en particular.

Por desgracia, es extremadamente difícil distinguir entre los tres tipos de dumping. Como resultado, la política económica está usualmente dirigida en contra de todo el dumping.

Por lo menos en el corto plazo, cualquier clase de dumping beneficia a los consumidores del país importador. Además, como dice M. Chacholiades, "excluyendo el caso del dumping predatorio, se podría argumentar que el dumping aumenta el

---

(30) Artículos 14 y 15 Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior; 1. Fracc. VIII y 12 del Reglamento contra prácticas Desleales de Comercio Internacional; y 3 del Código Antidumping.

bienestar potencial del país importador" (31), dado que los consumidores de este país pueden encontrar en su mercado doméstico determinados bienes mucho más baratos que en condiciones de competencia normal, resultando éstos directamente beneficiados. Sin embargo, los países importadores condenan cualquier clase de dumping y buscan corregir las distorsiones que causa en sus mercados domésticos al imponer impuestos antidumping, para compensar el diferencial de precios. La principal justificación para esto es la inmensa presión que sobre el gobierno de los países importadores ejercen sus productores domésticos, quienes a toda costa buscan protección contra la injusta competencia externa.

---

(31) Clacholiades, Miltiades. Op. cit. Pag. 279.

## CAPITULO II

### PROTECCION EN CONTRA DEL DUMPING.

#### 1. Antecedentes Histórico-Jurídicos.

##### A). Canadá.

El primer antecedente en forma de una legislación propiamente antidumping lo encontramos en Canadá, a principios de siglo (1904). cuando el Partido Liberal se encontraba a la cabeza del gobierno. En ese año, el partido se encontraba en una situación que prácticamente se podría definir como estar "entre la espada y la pared", ya que por una parte, habían prometido a los agricultores una reducción importante de los aranceles, y dado que una buena parte de la fuerza con que contaba este partido provenía de este sector, es lógico pensar que no podían dejar de cumplir con sus promesas, además de que existía la amenaza de que éstos se separaran del Partido, para formar uno independiente; y por la otra, se había prometido a los industriales un alza en los aranceles, a cambio de sus aportaciones para las próximas elecciones. (32)

---

(32) Finger, J. Michael. Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries. The World Bank Research Observer, Vol. 7, No. 2 (julio, 1992)

Al mismo tiempo, los productores de acero canadienses estaban presionando fuertemente para lograr rápidamente un incremento en los aranceles a los productos siderúrgicos, debido a que se descubrió que la construcción del ferrocarril era un excelente negocio, lo cual atrajo a grandes productoras de los Estados Unidos. La empresa norteamericana U.S. Steel Co., reconociendo esta gran oportunidad, ofreció a los constructores canadienses rieles de ferrocarril a precios terriblemente agresivos y los productores canadienses alegaron que esta empresa estaba siendo deslealmente agresiva en el mercado canadiense.

En ese momentos, el Gobierno canadiense encontraba terriblemente difícil el restringir la importación de los rieles norteamericanos. dado que de, aumentar los aranceles en contra de las manufacturas de acero en general, se limitaría la entrada de productos tales como equipos agrícolas, o maquinaria para la industria textil. (33)

El Ministro canadiense de Finanzas, W.S. Fielding, al presentar su propuesta de solución a este problema señaló:

"Hemos encontrado que en la actualidad, los países han desarrollado un sistema de comercio que se conoce como depredatorio, o tal vez la palabra que sea más cotidianamente usada es la de dumping, lo que significa

---

(33) Idem.

que un monopolio que ha obtenido el control de su propio mercado, y encontrando un excedente de producción, que puede colocarlo en el mercado de alguno de sus vecinos, para lograr obtener así el control de ese mercado, éste puede poner a un lado toda consideración racional relativa al costo de producción, o al precio justo de la mercancía, por lo que el único principio que se reconoce es el de vender las mercancías y apoderarse del mercado... Este Dumping es un mal que en la actualidad nos aqueja y nos hemos decidido a lidiar con él."(34)

Este mismo argumento, en su época no era una novedad, dado que durante siglos fue la razón de mantener elevados los aranceles.

Al momento de ser propuesto este sistema, los productores canadienses se opusieron a él, dado que, al tachar de ilegal al dumping, se vendría abajo uno de los argumentos mas efectivos para mantener en altos niveles los aranceles. Pero tan pronto como fue publicada la Ley, los productores de rieles norteamericanos elevaron sus precios en Canadá, por el monto requerido y este ejemplo del potencial de la Ley no escapó de la atención del resto de los productores.

---

(34) Idem.

El gobierno canadiense, entre 1905 y 1906, llevó a cabo audiencias con los productores de su país, a través de las cuales logró el apoyo de éstos. Ellos aceptaban los principios contenidos en la legislación aduanera de 1904, pero creían que era necesario tomar otras medidas para lograr llevar a la práctica la ley; y al respecto, aportaron diversas sugerencias con el fin de lograr que tal legislación fuera más efectiva.

Años más tarde, países como Nueva Zelanda y Australia promulgaron leyes antidumping muy similares a la del Canadá, y a su vez, la legislación de los Estados Unidos de América tomó buena parte de sus principios, de estas leyes. Ya para 1921, los Estados Unidos, Francia, Inglaterra y la mayoría de los países del "Commonwealth" Británico contaban ya con legislaciones antidumping.

#### B). Estados Unidos.

En los Estados Unidos, la evolución de la legislación antidumping tienen una historia diferente que en Canadá. En Canadá, la lucha contra el poder de los monopolios, nunca pasó de ser mera retórica. por el contrario, en los Estados Unidos pasó de la retórica a la acción, y en un principio, la legislación antidumping en este país, tan sólo fue una extensión de la legislación antimonopolios.

i). El primer antecedente directo lo podemos encontrar en el "Sherman Antitrust Act" de 1890, en la cual se prohibía, bajo severas penas, cualquier contrato o acuerdo que restringiera el comercio interestatal o el exterior, y cualquier intento por monopolizar este comercio. La aplicación de esta ley fue muy limitada, ya que la Suprema Corte de los Estados Unidos se negaba a aplicarla en contra de contratos de ventas que habían sido efectuados en el territorio del país exportador en lugar de en los Estados Unidos.

ii). El artículo 73 de la "Wilson Tariff Act" de 1894. En este artículo, el Congreso de los Estados Unidos trató de ampliar la aplicación del Acta Sherman a las importaciones, haciendo ilegal toda conspiración o combinación que (a) comprometiera importar, o (b) intentara restringir el comercio, o aumentar el precio, en los Estados Unidos, de un bien importado. Esta ley, según M. Finger (35), hasta 1923 había sido aplicada una sola vez, en contra de los exportadores brasileños de café, por tratar de aumentar el precio de este producto en el mercado norteamericano.

iii). Ley Antidumping de 1916. Durante la Primera Guerra Mundial, el sentimiento antialemán y el consenso general de que los productores germanos tenían especialmente arraigada la costumbre de practicar el dumping predatorio, contribuyeron a aumentar la presión para que fueran elevadas las tarifas

---

(35) Idem.

arancelarias. El entonces presidente Woodrow Wilson, tal y como el gobierno canadiense de 1904, no quiso correr el riesgo de revisar la totalidad de las tarifas, por lo que decidió recomendar la creación de un sistema específico en contra de este tipo de prácticas. En consecuencia, el Congreso, en las secciones 800 y 801 de la "Revenue Act" de 1916, tacho de ilegal el importar a un precio substancialmente inferior al precio real de mercado en el país exportador, o en los mercados a los que el bien fuera usualmente exportado, previendo que se tratara de destruir, dañar o evitar el establecimiento de una industria en los Estados Unidos, o bien, limitar la competencia. Bajo esta ley, tan solo se ha llevado a cabo una investigación, la cual fue desechada ya que la empresa denunciante no aportó elementos probatorios para demostrar que era víctima de dumping depredatorio por parte de una empresa extranjera.

iv). Ley Antidumping de 1921. Cuando en 1916 surgió la primera legislación antidumping, ésta no logró reducir en mucho la presión originada por los productores norteamericanos, que pugnaban por una ley al estilo canadiense y por lo mismo, muy pronto fueron presentadas al congreso propuestas para lograr una ley de ese tipo. Y aunque la mayoría de los casos de competencia con empresas extranjeras analizados en el año de 1919, por una comisión del propio congreso norteamericano, no tuvieron que ver nada con la venta de productos en el mercado de los Estados Unidos por debajo de los precios de venta en los mercados

domésticos de los exportadores, esta comisión recomendó la creación de una ley al estilo de la canadiense.

Esta ley daba facultades a la Secretaría del Tesoro, de donde dependía el Servicio de Aduanas, para llevar a cabo investigaciones tendientes a determinar cuando una empresa norteamericana estaba siendo o era amenazada con ser dañada, o bien, se estaba tratando de evitar su establecimiento, por importaciones de un producto a un precio por debajo de su justo valor en el mercado del país exportador o en otro mercado de exportación; y en tal caso, también se autorizaba a la Secretaría a imponer un impuesto especial a la importación de tal producto. Posteriormente, el congreso reasignó la labor de llevar a cabo las investigaciones relativas al daño a la industria norteamericana, facultando a la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (antes la Comisión de Aranceles) y por lo que se refiere a la determinación de la existencia de dumping, el congreso encomendó la labor al Departamento de Comercio. Hasta la fecha, se han llevado a cabo numerosos cambios a la legislación, tendientes a ampliar los detalles técnicos de las investigaciones de este tipo, pero el fondo y la forma de la ley, prácticamente han permanecido sin cambios.

v). Al año siguiente, cuando fueron revisados los aranceles en los Estados Unidos de América, surgió el Acta Fordney-McCumber de 1922, en la cual se estableció que para desalentar las importaciones a precios dumping, se impondría un impuesto

especial adicional al arancel que las importaciones estuvieran sujetas, además, también se estableció en esta ley la revisión, por parte de la Corte, de las decisiones de la Comisión de Aranceles, por lo que a la aplicación de la ley se refiere.

### C). El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

Al iniciarse las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en Inglés), ningún país había insistido en incluir dentro de las pláticas el tema del dumping y de las subvenciones a la exportación, pero al término de las negociaciones, y dado el abuso que se había hecho de la aplicación de los diferentes sistemas antidumping del mundo, las delegaciones concluyeron, sin ninguna discusión, que era necesario incluir dentro del texto final del acuerdo un artículo que se refiriera al dumping y a las subvenciones, es así como nace el artículo VI del Acuerdo. (36)

Durante las dos primeras décadas del Gatt, el dumping y su regulación fueron temas poco atendidos, y aunque el acuerdo entró en vigor en 1948, ninguna de las partes se había interesado por examinar el tema hasta 1958, en que un estudio del Gatt sobre el tema arrojó como resultado que para ese año, estaban vigentes 37 resoluciones antidumping entre todos los países miembros, de los

---

(36) Van Bael, I. Bellis, Jean-François. Antidumping an other Trade Protection Laws of the EEC. CCH Editions Limited. Inglaterra. 1990. Pag. 25

cuales, 22 de ellos los había impuesto Sudáfrica, además, hacía notar que este número de resoluciones era mucho mayor, ya que en Canadá y Nueva Zelanda existía la posibilidad, para las autoridades aduaneras, de imponer medidas, sin que fuera necesario crear un decreto o algún acto similar, como en el resto de los países y por lo tanto, era imposible saber con certeza el número exacto de acciones implementadas por estos dos gobiernos. (37)

No fue sino hasta la década de los 60's, cuando en la llamada Ronda Kennedy (1964-67), se incluyó dentro de las negociaciones el tema del dumping y su regulación a nivel internacional. Durante muchos años se ha insistido en que el traer a la mesa de negociaciones el tema se debió más a razones diplomáticas que a un verdadero consenso general, ya que en los años previos a la Ronda Kennedy, el comercio de los Estados Unidos se había visto seriamente afectado por las barreras no arancelarias impuestas por la Comunidad Europea y la única forma de lograr una defensa contra tales barreras fue a través del Gatt.

Como resultado de las negociaciones de la Ronda Kennedy, surgió el primer intento de codificar y regular los preceptos contenidos en el artículo VI del Acuerdo, y es así como aparece el primer texto del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio,

---

(37) Finger, J. Michael. Op. cit.

conocido también como el Código Antidumping. De acuerdo con este nuevo Código, las partes se comprometían a llevar a cabo todas las acciones necesarias, a fin de lograr que todas sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estuvieran de acuerdo con las disposiciones que éste contenía. Además de definir con mayor precisión los conceptos contenidos en el Artículo VI del acuerdo, el Código contenía reglas más claras y específicas de procedimiento, con el fin de dar a las investigaciones antidumping una mayor transparencia y a la vez, hacerlas más equitativas(38). Además, durante esta Ronda se creó el Comité Antidumping, que en un principio fungía como un foro de consulta.

El Código Antidumping de 1967 fue revisado durante la Ronda Tokio del Gatt. debido a dos grandes razones, el primero fue que como resultado de las negociaciones de esta Ronda, surgió un nuevo Código conocido como el Código Antisubvenciones, y dada la similitud de las investigaciones que se efectúan entre los casos antidumping y antisubvenciones, fue necesario llevar a cabo enmiendas para que existiera simetría entre ambos, y la otra, debido a presiones políticas surgidas entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos, por la interpretación que las autoridades este país hacían de los artículos relativos al daño a la industria nacional.

---

(38) Van Bael, I./Bellis, Jean-François. Op. cit.

El resultado de estas negociaciones fue un nuevo Código Antidumping, que se concluyó en el año de 1979. Dentro de las principales innovaciones de este Código tenemos:

- i). Un cambio en el lenguaje que se utiliza para definir el daño material
- ii). Una definición más exacta de industria regional.
- iii). Nexo causal entre las importaciones a precios dumping y el daño causado a la industria.
- iv). Un tratamiento especial para los países en desarrollo.
- v). Un mecanismo de consultas en cuestiones antidumping entre los países miembros.

En 1986, en Punta del Este, Uruguay, se iniciaron las negociaciones conocidas como la Ronda Uruguay, con la participación de 108 países. Los principales objetivos que se propusieron entonces fueron, entre otros, los siguientes:

Uno: contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados.

Dos: reforzar la disciplina en las áreas tradicionales del comercio internacional para evitar, por una parte, prácticas desleales de comercio y, por otra, que el combate a esas prácticas no se convierta en un instrumento de proteccionismo disfrazado

Tres: extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas del comercio internacional, como son la propiedad intelectual y los servicios, y

Cuatro: incluir en las reglas del GATT la agricultura, los textiles y otras áreas cuyo comercio, hasta ahora, no se rige abiertamente por las disposiciones generales que se aplican a otros bienes.(39)

Diversas propuestas para mejorar el Código Antidumping se han presentado dentro de las negociaciones. y son actualmente negociadas en Ginebra, Suiza.

Esta Ronda de negociaciones debió haber terminado en diciembre de 1990. Su conclusión es crucial para el desarrollo del comercio mundial no solo de mercancías, sino también de servicios. pero debido a las diferencias entre la Comunidad Económica Europea y Los Estados Unidos, en materia de subsidios agrícolas, principal, pero no únicamente, no sólo impidieron que las negociaciones se concluyeran en tiempo, sino que hasta la fecha siguen trabadas.

---

(39) Serra Puche, Jaime. México y la Ronda Uruguay del GATT. Cuadernos Secofi. México, 1992. Pag. 6

## 2. El Sistema Mexicano en la Práctica.

### A). Legislación Nacional en la Materia.

La fuente interna primaria que da sustento al Sistema Mexicano Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional la encontramos en la fracción II del artículo 131 constitucional.

Este precepto constitucional está reglamentado por la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (40), que en sus artículos 1º, fracc. II, letra c, 2º, Fracc. II y 7 a 19, trata el tema referente a las prácticas desleales de comercio internacional, y el tratamiento que se les da en nuestro país.

Esta Ley, a su vez se encuentra regulada por el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional (41), que tiene por objeto definir los conceptos utilizados por la Ley, así como establecer pormenorizadamente los plazos, términos, procedimientos, pruebas, determinación de la existencia de dumping y de daño y establecimiento de impuestos antidumping provisionales y definitivos, entre otros.

---

(40) Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 1985.

(41) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de noviembre de 1986 y reformado por Decreto Presidencial del 19 de mayo de 1988.

Por último, completando el *CORPUS IURIS* en contra del dumping en nuestro país, se encuentra el llamado Código Antidumping del Gatt (42), del cual hablamos anteriormente.

Es preciso aclarar en este punto, que dentro de la legislación de nuestro país, al hablar de prácticas desleales de comercio internacional, básicamente se refiere al dumping y a las subvenciones, aunque como vimos en el capítulo anterior no son las únicas que existen, y que, el fin del presente trabajo es tan sólo hablar del dumping.

#### B). Objetivos y Funciones.

Nuestro sistema, al igual que cualquier otro en el mundo, busca dar protección a los productores nacionales en contra de los efectos dañinos que produce el dumping, y para lograrlo, una vez que ha encontrado que se esta llevando a cabo esta práctica, tienen la facultad de imponer un impuesto antidumping o compensatorio, tendiente a nivelar las distorsiones que la mercancía importada causa dentro de nuestro mercado.

Para lograr lo anterior, el Ejecutivo Federal delega las facultades que el Congreso le otorga, según el artículo 131 constitucional, en el Secretario de Comercio y Fomento Industrial,

---

(42) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de abril de 1988.

de acuerdo con lo señalado en el artículo 2º, Fracc. II de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 constitucional.

Ante la Secretaría se lleva a cabo un procedimiento administrativo tendiente a investigar si en realidad una mercancía se está importando "a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia" (43) y sí por esta práctica se causa o amenaza causar daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculiza el establecimiento de industrias (44), que produzca las mercancías idénticas o similares a aquellas que están siendo importadas en condiciones dumping, lo cual se conoce como el nexo causal (45).

#### 1.- Margen de dumping.

Para determinar si una mercancía se está importado en condiciones de dumping o no, la Secretaría debe comparar el precio de exportación de la mercancía bajo investigación al territorio de los Estados Unidos Mexicanos, contra el precio de venta de la misma en el mercado doméstico del exportador (a este precio la ley le da el nombre de valor normal); para poder llevar a

---

(43) Artículo 7º, fracc. I de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

(44) Artículo 12 del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

(45) Artículo 3.4 del Código Antidumping.

cabo esta comparación en una base de simetría, es necesario tomar en cuenta las características físicas del producto investigado, sus especificaciones técnicas, las condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que deberán ser debidamente tomados en cuenta, según lo señala el artículo 6º del Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

En algunas ocasiones, la o las mercancías bajo investigación no son vendidas en el mercado del país productor, o bien, debido a las características propias del mercado doméstico, las ventas que en éste se realizan no pueden ser comparadas con las de exportación a México (una razón de lo anterior puede ser los volúmenes que se venden en cada mercado). En estos casos, el artículo 2º del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional prevé que se considerará como valor normal:

i). El precio comparable más alto para la exportación de mercancías idénticas o similares a un tercer país, en el curso de operaciones comerciales normales, siempre y cuando se trate de un precio representativo o:

ii). El llamado valor reconstruido, que resulta de agregar al costo de producción de la mercancía en el país de origen, los gastos de venta, de transporte y un margen razonable de utilidad. El costo de producción se debe calcular basándose en el conjunto de los costos, tanto fijos, como variables referidos a los materiales

y a la fabricación, en el curso de operaciones comerciales normales, más un importe razonable por los gastos administrativos y demás gastos generales.

Por lo general, dentro de una investigación antidumping, uno de los puntos más delicados y que presentan mayores dificultades es el de la determinación del valor normal, por lo que, dependiendo de la información disponible en cada caso en particular, la Secretaría puede llevar a cabo tres diferentes tipos de investigaciones para determinarlo: Por precios, por costos y mixtas.

Una investigación por precios se justifica cuando la autoridad cuenta con información relativa a los precios de venta de la mercancía denunciada, ya sea en el mercado doméstico, o bien, en caso de que no se cuente con esta información, o la misma no sea representativa, se tomará en cuenta el precio en el mercado de exportación a un tercer país.

Una investigación por costos se justifica cuando se presupone que las mercancías objeto de la denuncia se están vendiendo, tanto en el mercado de doméstico, como en el de exportación, por debajo de su costo de producción, y por lo mismo, el precio de venta en el mercado doméstico o en un tercer mercado no son representativos; o bien, que no se disponga de información relativa a los precios de venta ni en el mercado doméstico, ni en el de exportación a un tercer país.

Las investigaciones mixtas son llamadas así por que se avocan a buscar información tanto de costos como de precios y en ellas se combina la metodología de los otros dos tipos de investigaciones. Estas se dan, cuando por alguna razón, se tienen bases justificadas para dudar sobre la representatividad de la información que una empresa pueda reportar sobre las ventas a su mercado doméstico o a terceros mercados.

Para cada una de estas investigaciones, la Secretaría requiere de las empresas exportadoras que aporten diferente información muy detallada relativa a:

i). Investigación por precios.

a). Sus sistemas de distribución, tanto en su mercado, como en el de exportación a México;

b). Los términos y precios de venta para cada tipo de cliente (v.gr. mayorista, detallista, manufacturero, etc.), en caso de existir éstos, para ambos mercados, y si los términos de venta en ambos mercados son diferentes para cada categoría de cliente se debe señalar y explicar las razones.

c). Posibles diferencias físicas y usos entre el producto vendido en el mercado doméstico y el vendido a México.

d). Sobrepuestos a las mercancías, tanto para los clientes en el mercado doméstico o en el de exportación, relativos a:

- Gastos de entrega, que incluyen fletes interno y externo, seguros domésticos o extranjeros y manejo de las mercancías;
- Gastos de venta, que incluyen los gastos por crédito, siempre y cuando sean reportados como cuentas por cobrar;
- Gastos por mantenimiento, garantía o servicio técnico, siempre y cuando la empresa los incluya en el precio de la mercancía reportado:
- Comisiones de ventas (más no los salarios a los vendedores), sólo si éstas se incluyen en el precio de venta;
- Gastos de empaque, siempre y cuando, el empaque tenga que ser diferente en el mercado doméstico y el de exportación, debido a regulaciones sanitarias o de otro tipo y esto afecte el precio de venta; y
- Gastos de oficinas de ventas especializadas, sólo que éstas se dediquen exclusivamente a la venta del producto bajo investigación.

ii). Investigación por costos.

- a). Costo de producción y determinación de ganancias, solicitándoles que den el costo unitario de fabricar y vender la mercancía bajo investigación, más la ganancia que se obtiene con la venta del mismo, señalando además, que nivel de ganancia se considera razonable para el producto investigado.

Además, en cualquier tipo de investigación la Secretaría solicita a las empresas información sobre su estructura corporativa, requiriendo a éstas una descripción completa de la organización y las afiliaciones de su empresa, si la misma es fabricante o comercializadora o si en su caso, distribuye el producto objeto de la investigación de manera indirecta; en caso de ser distribuidor, la Secretaría solicita que identifique a las empresas a las cuales compra el producto investigado.

Como se puede ver, en una investigación antidumping la autoridad investigadora lleva a cabo una serie de actos tendientes a conocer al mayor grado de detalle posible, los sistemas de comercialización de las empresas investigadas, sus costos de producción, etc., lo que a su vez le permitirá conocer si en realidad se está llevando a cabo una discriminación de precios en el mercado mexicano.

Además de realizar la investigación relativa las condiciones de venta de un producto importado al territorio nacional, la Secretaría deberá de llegar a la determinación de, sí debido a la importación de mercancías en condiciones de dumping, se ve afectada la estabilidad de la producción nacional, se obtaculiza el establecimiento de una nueva industria o el desarrollo de las ya existentes, lo cual constituye la prueba de daño a que se refiere el Artículo 15 de la Ley de Comercio Exterior, el Artículo 12 del Reglamento y el 3 del Código Antidumping.

Para llegar a esta determinación, la Secretaría efectúa un estudio o investigación paralela a la investigación de dumping, lo cual constituye la:

## 2. Prueba de Daño.

La determinación de la existencia de daño se deberá basar en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto sobre los precios en el mercado mexicano y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

Por lo que se refiere al volumen de importaciones objeto de dumping, se tendrá en cuenta si ha habido un aumento considerable de las de éstas en términos absolutos o en relación con la producción nacional. Por lo que se refiere al efecto sobre los precios nacionales de las importaciones objeto de dumping, se tendrá en cuenta si a estas se les ha puesto un precio considerablemente inferior al producto nacional, o si bien, de otro modo el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios en el mercado mexicano en medida considerable o impedir de igual forma el aumento que de otra forma se hubiera producido.

En lo que se refiere a los efectos de las importaciones sobre la producción nacional, esta incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado

de la producción, tales como disminución actual y potencial del volumen de producción, ventas, participación en el mercado, beneficios, productividad, rendimiento de las inversiones, utilización de la capacidad instalada, acumulación de inventarios, el empleo, los salarios y el crecimiento.

La determinación de la existencia de daño a la industria nacional de ninguna manera se basará en uno de estos factores aislados, ni en varios de ellos juntos, y deberá demostrarse además, que debido al dumping, las importaciones de que se trata están causando el daño alegado.

La determinación de amenaza de daño se debe basar en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas, y de tal modo inminente, que de no presentarse un cambio en las circunstancias, la industria sufriría un daño.

Para lograr allegarse todos los elementos necesarios, la Secretaría, además de analizar las condiciones que privan dentro de la industria que está denunciando las prácticas desleales y en el mercado nacional de la mercancía bajo investigación, solicita a la o las empresas denunciantes información relativa a:

i). Valor y volumen de las importaciones del producto bajo investigación, a efecto de analizar el aumento de las importaciones

objeto de dumping en relación con el consumo nacional aparente (CNA). (46)

ii). Información que permita apreciar el efecto de las importaciones en condiciones dumping en los precios de los productos nacionales o en la obstaculización de manera considerable en el aumento de dichos precios, que en condiciones normales se hubieran producido.

iii). Información que permita apreciar los efectos negativos que las importaciones hayan tenido sobre los llamados indicadores económicos de la empresa, tales como la producción, ventas, participación en el mercado, productividad, rendimiento de las inversiones, utilización de la capacidad instalada, inventarios, empleos y salarios; así como sobre los indicadores financieros de la misma, que son liquidez, rentabilidad y utilidades.

iv). Proyectos de inversión, en caso de que se tengan, y si el o los mismos están siendo afectados por la práctica dumping. Sobre éste y todos los demás puntos, es necesario aportar pruebas documentales que soporten la información reportada.

Con el objeto de delimitar si el daño que sufre la producción nacional se presenta como consecuencia de un rezago tecnológico.

---

(46) El Consumo Nacional Aparente se mide tomando en cuenta la producción nacional de un bien, más las importaciones de ese bien a nuestro país, menos las exportaciones que realizamos del mismo.

falta de competitividad de las empresas nacionales, en un ambiente de apertura comercial, también se solicita información de las empresas denunciadas relativa a sus costos de producción, (materias primas y materiales utilizados para producir una unidad del producto nacional objeto de investigación, nombre de los proveedores, precio de cada insumo, estructura de costos del producto, es decir, costos de fabricación, gastos de operación, gastos administrativos y utilidades). (47)

Una vez que la Secretaría ha determinado que una mercancía está siendo importada al territorio mexicano en condiciones de dumping, y que las mismas están causando un daño o amenaza de daño a la industria nacional, entonces ésta procederá a otorgar protección a la industria afectada, imponiendo una sobre tasa adicional a los impuestos al comercio exterior que la importación de tal mercancía hubiera generado, llamada cuota compensatoria o impuesto antidumping.

### 3.- Cuota Compensatoria.

Como antes vimos, cuando la autoridad investigadora encuentra que la importación de una mercancía cumple con los supuestos que la legislación prevé para ser considerada como una práctica desleal de comercio internacional, entonces, se procede.

---

(47) Información obtenida del cuestionario para empresas productoras denunciadas de dumping, mismo que como su nombre lo indica, deben presentar las empresas denunciadas, acompañando su escrito inicial de denuncia.

por una parte, a sancionar al exportador de la mercancía de que se trate, y además, a otorgar una protección a la industria nacional en contra de los efectos negativos que provoca dicha práctica.

La sanción que la autoridad determina imponer a una importación en condiciones de dumping, que cause daño a la industria nacional, es la cuota compensatoria o impuesto antidumping, que busca corregir la distorsión en el mercado doméstico.

En la legislación de la materia, tanto a nivel internacional, como doméstico, existen dos tipos de cuotas compensatorias: Provisionales y definitivas, ambas pueden establecerse en cantidad específica o en puntos porcentuales, según resulte más adecuado y en su caso, será calculada en términos de la moneda convertible en que venga facturada la mercancía o en Dólares de los Estados Unidos de América, debiéndose liquidar en su equivalente en moneda nacional.

En el caso de las cuotas provisionales, el monto que sea fijado por la autoridad deberá ser suficiente para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales (48); en este caso, el importador puede elegir entre pagar la cuota o garantizar el interés fiscal (49).

---

(48) Artículo 9 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

Según el artículo 8° de la Ley de Comercio Exterior y el 8 del Código Antidumping, la cuota compensatoria que se establezca podrá ser equivalente o menor al margen de dumping que la autoridad haya determinado, en caso de que así se pueda eliminar el daño a la industria nacional, pero en ningún caso podrá ser superior a dicho margen.

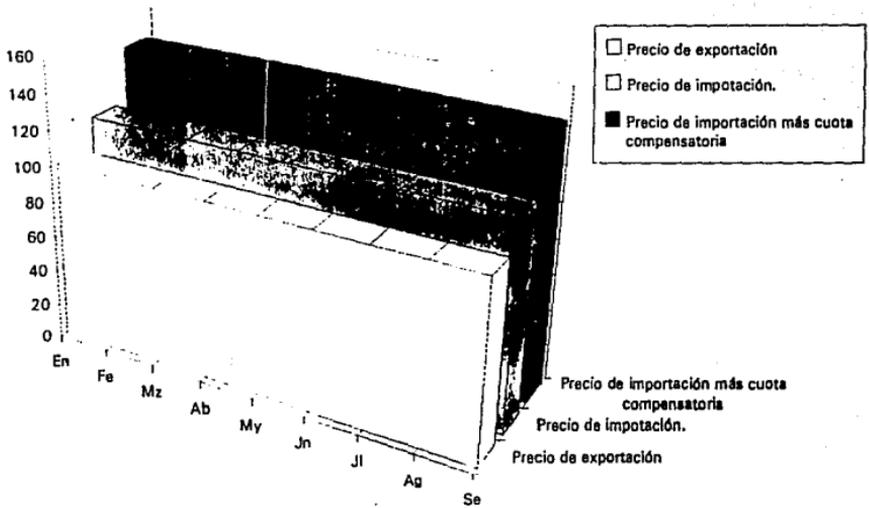
Según el Artículo 16 de la Ley de Comercio Exterior, corresponde a los importadores o consignatarios de la mercancía de que se trate, el pagar la cuota compensatoria, con independencia de los demás impuestos al comercio exterior que cause la importación al territorio nacional de la mercancía gravada con dicha cuota y los mismos deberán ser pagados en la aduana al momento de llevar a cabo los trámites de importación correspondientes.

Con la cuota compensatoria se busca elevar el precio de exportación de la mercancía a nuestro país, hasta igualarlo con el precio que el mismo tiene en su mercado de origen o en el de exportación a terceros mercados, con lo cual se pretende crear condiciones a futuro bajo las cuales, la industria nacional, pueda operar sin sufrir un daño. (ver Gráfica 1.)

---

(49) Artículo 10 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

### Protección arancelaria



La autoridad investigadora, para allegarse los elementos de prueba necesarios para determinar sobre la existencia de una práctica de este tipo, y sobre el daño a la industria nacional, se convierte en una autoridad con facultades parajudiciales, en un procedimiento administrativo, el cual cuenta con sus tiempos, medios de prueba, etc. A continuación, se tratará de llevar a cabo una breve semblanza de como opera este sistema en nuestro país.

### C). Procedimiento.

Para poder iniciar una investigación de este tipo, la autoridad cuenta con dos caminos:

i). A petición de parte, en cuyo caso, el o los peticionarios deberán cumplir con el único requisito de representar, por sí mismos o agrupados, el 25% de la producción nacional de las mercancías que compitan directamente con las importadas en condiciones de prácticas desleales y deberán presentar por escrito su solicitud a la Secretaría, en esta solicitud deberán manifestar, bajo protesta de decir verdad, su nombre y domicilio, actividad principal a la que se dedican, descripción de la mercancía de cuya importación se trate, nombre y domicilio de quienes realicen la importación, indicación del país o países de origen de la mercancía, y el de exportación, en caso de no ser el mismo; los demás hechos y datos que hagan presumible la existencia de la práctica desleal y en su caso, los elementos que permitan apreciar

que a causa de la importación de las mercancías, se causa o amenaza causar daño a la industria nacional (50).

ii). De oficio, en cuyo caso la Secretaría podrá declarar el inicio de la investigación, dicha declaración deberá hacerse del conocimiento general mediante su publicación en el Diario Oficial de la Federación convocando a los productores nacionales, importadores, exportadores y representantes de gobiernos extranjeros, así como a todas las personas que pudieran tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que manifiesten lo que a su derecho convenga, por escrito y en un plazo no menor a 15 días hábiles (51); pudiendo o no imponer una cuota compensatoria provisional desde el inicio de la investigación (52).

Aunque en la Legislación nacional no hace una distinción entre una forma de inicio y otra, de acuerdo con lo que establece la propia ley, se puede decir que "el espíritu de la legislación nacional es que las acciones de oficio ocurran sólo en casos excepcionales. Por ello, el procedimiento que se inicia con base en una denuncia se califica como ordinario, por ser la regla

---

(50) Artículo 10 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

(51) Artículo 15 del Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

(52) Artículo 9 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

general para efectuar investigaciones." (53) y por lo mismo, en el presente trabajo hablaremos de este procedimiento ordinario, aunque es preciso aclarar que salvo en la forma de inicio, no existe ninguna diferencia en el desarrollo del procedimiento.

i) Recepción de conformidad.

Una vez que la denuncia ha sido presentada anexa al cuestionario para empresas denunciantes de prácticas desleales(54), la autoridad tiene tres caminos, el primero es requerir al denunciante para que aclare la denuncia, en caso de que esta sea obscura, el segundo, aceptar de conformidad la denuncia, o en su caso, desechar la misma; para lo cual cuenta con un plazo de cinco días a partir de la fecha oficial de presentación de la denuncia.

Recibida de conformidad se deberá de notificar por escrito al o los denunciantes y se inicia propiamente el procedimientos de investigación.

---

(53) Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Cuadernos Secofi. Serie Comercio Exterior.

(54) Este cuestionario lo otorga la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, a las empresas nacionales que estén interesadas en presentar una denuncia por prácticas desleales, el mismo sirve como una guía para que las empresas denunciantes sepan que tipo de información deben aportar y así evitar requerimientos y pérdidas de tiempo inútiles, y aunque no existe un fundamento legal para utilizar este tipo de requerimientos de información, en el artículo 21 del Reglamento contra Prácticas Desleales se hace mención a los mismos.

## ii) Resolución Provisional.

En un plazo de cinco días contados a partir de la fecha de recepción de conformidad de la denuncia, la Secretaría deberá emitir una resolución provisional, en la que se declara el inicio de la investigación administrativa de mérito y en su caso, se determine de manera provisional la cuota compensatoria que deberá pagarse por la importación de mercancías objeto de la investigación, en presumibles condiciones de dumping.<sup>(55)</sup>

Esta resolución, de acuerdo con lo señalado en el artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior, deberá ser publicada en el Diario Oficial de la Federación y contendrá, cuando menos:

a) Una descripción detallada de la mercancía de que se trate, indicando la fracción arancelaria que le corresponda de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación;

b) País de origen o de procedencia de la misma, en caso de no ser el mismo;

c) Descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la importada;

d) Nombre y domicilio del productor o productores nacionales de la mercancía idéntica o similar;

e) Convocatoria a los importadores, exportadores y representantes de gobiernos extranjeros, así como a las personas

---

(55) En la actualidad y desde hace ya algún tiempo, la Secretaría tiene por política el no imponer medidas provisionales desde el inicio de una investigación.

que pudieren tener interés jurídico en el resultado de la investigación para que comparezcan ante la propia Secretaría a manifestar lo que a su derecho convenga.(56)

Además de llevar a cabo la publicación de esta resolución, en la actualidad la Secretaría notifica personalmente a los importadores, exportadores y en su caso, representantes de gobiernos involucrados, del inicio de cada investigación, convocándolos para manifestar lo que a su derecho convenga y enviándoles un cuestionario, ya para empresas importadoras, ya para empresas exportadoras.

Es a través de estos cuestionarios como la autoridad investigadora se logra allegar información que debido al caso que la ocupe necesita (v. gr. las investigaciones por costos a que se hace referencia en el punto anterior), y aunque no existe propiamente un fundamento legal para utilizar este tipo de medios de requerimiento de información, en el artículo 21 del Reglamento contra Prácticas Desleales se hace mención a los mismos, además de que la Secretaría los utiliza como un medio para estandarizar y unificar la información que las partes deben aportar, dado el nivel de complejidad que representa este tipo de investigaciones; amén de que las partes cuentan con el derecho de presentar cualquier información adicional que, según sus intereses, pudiera tener relevancia para la investigación, al respecto, según el artículo 27

---

(56) Artículo 17 del Reglamento contra Prácticas Desleales.

del Reglamento, las partes tienen derecho a ofrecer, durante el período que dure la investigación, toda clase de pruebas, excepto la confesional o aquellas que se consideren contrarias al orden público, a la moral o a las buenas costumbres.

Después de valorar la información aportada por las partes involucradas, la Secretaría, en un plazo de 30 días hábiles, procede a emitir su resolución que revisa a la resolución provisional.

### iii) Resolución que revisa a la Provisional.

En esta etapa, la Secretaría procede a revisar los elementos que le sirvieron de prueba para dictar su resolución provisional, la información que hayan aportado los importadores, exportadores y demás involucrados en la investigación y de acuerdo con los resultados de esta revisión, la autoridad podrá:

a) En caso de que haya declarado el inicio de la investigación administrativa sin imponer cuota compensatoria provisional:

- Continuar con ésta cuando no hubieren variado los elementos que motivaron tal resolución.
- Determinar cuota compensatoria provisional.
- Dar por concluida la investigación administrativa cuando se tengan elementos suficientes para determinar que no existe la práctica desleal.

b) En caso de que haya sido impuesta cuota compensatoria provisional:

- Confirmar el monto de esta cuota, cuando con los elementos con que la Secretaría cuenta le permitan validar sus criterios.

- Modificar el monto de la misma, cuando se determine una variación en el monto del margen de dumping encontrado.

- Revocar dicha cuota, cuando se considere que no existe práctica desleal.

Esta resolución, al igual que la provisional deberá ser publicada en el Diario Oficial de la Federación y se notificará a las partes involucrada de manera personal, concediéndoseles un nuevo plazo para presentar la información que consideren pertinente en el curso de la investigación.

Después de publicada esta resolución, la Secretaría procede a programar y efectuar visitas de verificación en el domicilio fiscal de las empresas denunciadas, exportadoras y en algunos casos, importadoras, para corroborar la veracidad de la información reportada en el curso de la investigación.

Para llevar a cabo estas visitas, la Secretaría, de conformidad con el artículo 21 del Reglamento, podrá contratar los servicios de empresas asesoras especializadas, que le apoyen en la indagación y

comprobación de los datos y elementos que requiera para estar en posibilidad de emitir cualquier tipo de resolución.

Cuando se trate de visitas en el extranjero, la Secretaría, según el propio artículo 21, deberá contar con la aceptación del gobierno del país exportador, pero según el Código Antidumping, en su artículo 6, párrafo 5, la Secretaría podrá llevar a cabo las visitas de verificación siempre y cuando obtenga la conformidad de la empresa a verificar y que lo notifique al gobierno del país de que se trate, a menos que este se oponga, en cuyo caso, la autoridad está facultada para resolver en base a la mejor información disponible.

Actualmente, la Secretaría procede a solicitar la autorización expresa del gobierno del país que se pretenda visitar.

La legislación de la materia, en el artículo 30 del Reglamento prevé la celebración de audiencias conciliatorias, en las cuales se podrá proponer fórmulas de solución y conclusión a la investigación, las que, en caso de aceptarse, deberán ser sancionadas por la propia Secretaría e incorporarse en la resolución que al efecto dicte la misma.

Otra manera de concluir la investigación es por acuerdos de precios entre el exportador y la Secretaría, a través de los cuales el exportador se compromete a elevar sus precios por el monto de lo que sería el margen de dumping encontrado, siempre y cuando,

la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior(57), emita su opinión favorable.

Una vez que la Secretaría escuchó a las partes involucradas, y valoró las pruebas aportadas por éstas y los elementos que la propia Secretaría se allegó, en un plazo de seis meses, contados a partir de la fecha en que surta efectos la resolución provisional, dictará la resolución definitiva.

iv) Resolución definitiva.

Una vez concluida la investigación administrativa de mérito, la autoridad investigadora procederá a enviar un proyecto de resolución definitiva acompañado del expediente del caso a CACCE, para que ésta opine sobre el sentido de tal resolución.

Esta resolución, al igual que el resto de la emitidas por la Secretaría, deberá contener los mismos elementos que las resoluciones antes señaladas, así como un análisis razonado de los elementos que se tuvieron en consideración para determinar la existencia de daño, etc. (58), y ser expedida por el titular de la

---

(57) La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE por sus siglas en Español) se crea como órgano de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, así como para participar en la aplicación de la Ley de Comercio Exterior; y en materia de investigación contra prácticas desleales de comercio internacional, ésta deberá emitir su opinión favorable cuando se proceda a dictar cualquier resolución a través de la cual se de por concluida una investigación, ya sea que esta imponga una cuota compensatoria o bien, que concluya por alguna razón una investigación.

Secretaría del Ramo, o en su ausencia, por el Subsecretario de Comercio Exterior, y publicada en el Diario Oficial de la Federación, tal y como las anteriores.

Una vez que se imponga una cuota compensatoria definitiva, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá, en su caso, a hacer efectivas las garantías que se hubieren otorgado de resultar confirmada la cuota provisional, y en caso de que la misma sea modificada o revocada, se procederá a devolver la diferencia entre la garantía y el monto impuesto, o a cancelar la misma; o bien, se devolverá el monto de las cantidades que se hubieren enterado por tal concepto o la diferencia respectiva.

La cuota compensatoria subsistirá hasta que se declare que han cesado las prácticas desleales de comercio internacional que la causaron y para llevar a cabo esta determinación, la Secretaría procederá a revisar la cuota definitiva a petición de parte o de oficio, anualmente o en cualquier tiempo, en caso de existir causas justificadas para ello.

---

(58) Es decir, que debe ser debidamente fundada y motivada, de acuerdo con lo señalado en el artículo 16 constitucional.

### CAPITULO III

#### EL SISTEMA ANTIDUMPING MEXICANO FRENTE A EMPRESAS MONOPÓLICAS.

En los capítulos anteriores abordamos los temas del comercio internacional, su nacimiento y situación actual, posteriormente analizamos los antecedentes de los actuales sistemas antidumping en el mundo, para luego centrarnos en el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional, señalando sus antecedentes, orígenes y actual funcionamiento.

Durante este capítulo, trataremos de señalar la relación que existe entre la protección que otorga un sistema antidumping al imponer una cuota compensatoria y el uso que algunas empresas monopólicas (59) le pueden llegar a dar, para restringir así la competencia proveniente de empresas del exterior.

---

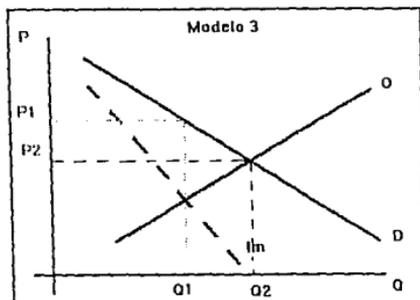
(59) Para entender lo que es un monopolio, citemos el libro de Samuelson/North (Op. cit. pag. 616), el cual señala que Monopolio viene de la palabra "Mono" uno, y "polista" vendedor, lo cual significa un vendedor o fabricante único y que no existen competidores que oferten bienes que sean sustitutos perfectos del que él fabrica; y debido a lo anterior, este productor o vendedor ejerce de alguna manera algún grado de control sobre el precio del bien que fabrica.

Cuando en un mercado existen dos o más productores de un bien muy similar o directamente competitivo, y ambos ejercen de alguna forma un poder sobre su mercado, entonces estamos frente a una situación que se ha llamado oligopolio, lo cual significa "pocos vendedores".

Para entender mejor lo anterior, primero trataremos de explicar la distorsión que los monopolios provocan en un mercado, y posteriormente, el impacto de una cuota compensatoria en el mercado, y las implicaciones que esto puede llegar a traer.

### 1.- La distorsión de los monopolios.

Para entender mejor esta situación nos ayudaremos del siguiente Modelo:



Recordemos nuestro Modelo 1, el cual representa la situación que priva en un mercado que se rige por la libre competencia, en donde el precio y la cantidad producida están dados por las leyes de la oferta y la demanda, pero en este modelo, el monopolio provoca una distorsión representada por la línea Im, la cual da la cantidad que el monopolio va a producir

---

Durante el presente trabajo nos referiremos al término poder monopólico o monopolio, para hablar indistintamente del poder que ejerce una o varias empresas dentro de un mercado determinado.

(Q1), para alcanzar un alto nivel de precios (P1). Este precio es lo que provoca que el monopolio obtenga tan altas rentas con una producción limitada, y a estos ingresos se les llama rentas monopólicas.

## 2.- Las Cuotas Compensatorias.

Por lo que se refiere a las cuotas compensatorias, señalaremos lo siguiente:

Una cuota compensatoria se aplica como resultado de una investigación antidumping en la cual se determine de manera positiva la existencia de una discriminación de precios por parte de una empresa exportadora, al mercado doméstico de un país determinado, es decir, que se está importando un bien a precios dumping, lo cual causa o amenaza causar un daño material a la industria de ese país (60), para corregir las distorsiones que esta discriminación de precios pueda causar.

Esta cuota compensatoria, según se señaló también en el capítulo anterior, se cobra con independencia de los impuestos a la importación que la mercancía de que se trate llegare a causar, lo cual constituye, en términos reales, una protección extraordinaria

---

(60) Recuerdese que según vimos en el capítulo anterior, para la imposición provisional o definitiva de una cuota compensatoria, es necesario que la autoridad investigadora determine que existe una relación causal entre el dumping y el daño material que éste causa a la industria nacional.

para la industria nacional que se ve afectada por este tipo de prácticas.

Lo anterior se puede explicar muy fácilmente si analizamos antes los efectos que tiene un arancel dentro del comercio internacional:

a.- Los aranceles.

El arancel es un impuesto sobre las importaciones, el cual, generalmente impone un estado con el fin de otorgar protección a su industria, buscando con esto, hacer más caros los productos importados, reduciendo así las cantidades importadas y consumidas en su mercado, canalizando el gasto de la población del o de los bienes importados hacia los de producción nacional, para así fomentar esta última.

La imposición de un arancel sobre un bien determinado trae aparejadas tres consecuencias lógicas:

a. Los productores nacionales, al actuar bajo el paraguas de precios que otorga el arancel, pueden expandir su producción.

b. Los consumidores se encuentran con precios más altos, y por tanto, reducen su consumo.

c. El gobierno obtiene ingresos extraordinarios como consecuencia del arancel.(61)

(61) Samuelson/Nordhaus. Op. cit. pag. 1049

Debido a la imposición de un arancel sobre determinado bien, tenemos que los precios de éste aumentan considerablemente en el mercado doméstico y por lo tanto, cuesta más adquirir el mismo, que en condiciones de libre comercio (62). Debido a este aumento en los precios muchas fábricas que no son lo suficientemente competitivas como para subsistir en un mercado abierto continúan operando, lo que a su vez repercute directamente en un mayor costo social, que finalmente son los consumidores los que lo pagan.

La imposición de un arancel, al igual que el resto de las medidas proteccionistas que un estado puede imponer, responde a las presiones políticas ejercidas por los sectores productivos de la sociedad y aunque en el presente trabajo no se pretende profundizar sobre el tema, es necesario remarcar que cada vez que un país impone una medida proteccionista, sin importar la naturaleza de la misma, no siempre es lo mejor para la sociedad, debido a los gastos que trae aparejados.

Por lo tanto, al imponer una cuota compensatoria, que como los aranceles es una medida proteccionista, el paraguas de la protección otorgada a la industria nacional se amplía y fortalece, limitando en mayor grado la competencia proveniente del exterior.

---

(62) Recordemos aquí, que los aranceles representan una barrera para el libre comercio entre las naciones, según se señaló en el capítulo I.

Para poder entender de una manera más gráfica lo señalado anteriormente, supongamos, por ejemplo, que a una mercancía que se encuentra gravada con el 15% de arancel se le impone una cuota compensatoria de un 30%, entonces tenemos que a los productores nacionales del bien que se ve afectado por la cuota, se les otorga una protección real de aproximadamente el 45%, sin tomar en cuenta los gastos que representa el transporte, seguros y demás gastos de internación al país (63), con los cuales se ven afectadas todas las importaciones y no así la producción nacional. (ver gráfica 2)

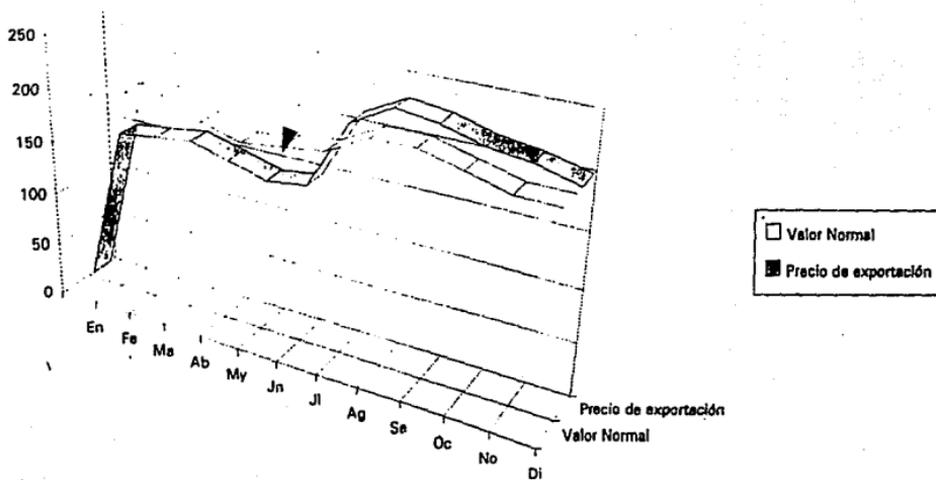
Esto, a su vez, trae como consecuencia para los consumidores, que por otorgar cierta protección a su industria nacional, tendrán que pagar más por un determinado bien, el cual, por lo menos durante un tiempo, pudieron adquirir a precios muy atractivos para ellos.

Esta situación, según algunos expertos en la materia, representa el desaprovechamiento de dos importantes beneficios para las economías nacionales:

El primero, sería el hecho de que proveedores extranjeros estén exportando al mercado nacional mercancías por debajo de sus precios reales de producción, absorbiendo éstos el costo que

(63) Estos gastos representan aproximadamente el 8% del valor de la mercancía importada.

PRECIO DE EXPORTACION AFECTADO POR UNA CUOTA COMPENSATORIA



representa, lo cual, a su vez, presenta diferentes beneficios tanto para la economía en general, como para los consumidores nacionales en particular.

Además, el que proveedores extranjeros exporten mercancías por debajo de sus costos reales al interior de un mercado determinado, absorbiendo éstos los costos, es una situación muy ventajosa que debería ser tomada más en cuenta por parte de los administradores de los diferentes sistemas antidumping del mundo.

Es claro que esta situación puede llegar a ser muy ventajosa, siempre y cuando (a) el país importador y sus productores nacionales estén dispuestos a aceptarla y (b) no estemos frente a una práctica depredatoria por parte de una empresa extranjera, la cual, tenga por objetivo el buscar eliminar a la competencia, con el fin de lograr apoderarse de un determinado mercado, ya que es extremadamente difícil encontrar una empresa extranjera que esté dispuesta a hacer ese tipo de regalos a los países con los cuales comercia, sino que, por el contrario, generalmente el dumping es una situación temporal, cuyos efectos no lo son.

Ahora bien, indudablemente un sistema antidumping establecido en cualquier país del mundo tiene como objetivo principal el proteger a la industria nacional de las prácticas desleales de comercio internacional, es decir, de las acciones depredatorias de empresas del exterior, con lo cual, se busca asegurar entre otras muchas cosas fuentes de riqueza y trabajo

para la población, y dar respuesta a las presiones políticas e inquietudes de los productores domésticos.

Indudablemente, en los últimos años este tipo de sistemas han adquirido una gran relevancia para todos los países del orbe, y en el futuro seguramente ésta será mayor, en parte, debido a la búsqueda de las empresas por ampliar sus horizontes comerciales, en parte por ampliar su poder sobre los mercados ya no nacionales o domésticos, sino internacionales.

Por desgracia este tipo de sistemas en ocasiones puede llegar a ser la frontera entre una acción monopolística por parte de una empresa extranjera por apoderarse de un nuevo mercado, o bien, una acción de una empresa nacional por tratar de evitar la competencia de empresas extranjeras que amenacen su posición monopolística en su mercado doméstico, lo cual, en lugar de traer beneficios para la población al evitar el cierre de un centro de trabajo del cual dependen un determinado número de familias, se ve perjudicada por las altas rentas que obtienen debido a la protección extraordinaria que se les otorga a través de las cuotas compensatorias.

Para entender con mayor claridad lo anterior, se hace necesario hablar de los efectos y consecuencias que la imposición de una cuota compensatoria puede traer en un mercado en el que una empresa ejerce de alguna forma un poder monopolístico.

### **3.- Las empresas monopólicas y sus mercados.**

Como hemos venido señalando a lo largo de este trabajo, la justificación ética de un sistema antidumping es la de otorgar protección a las empresas de un estado en contra de las prácticas depredatorias del exterior, con lo cual se busca mantener la planta productiva de un país, el empleo y la generación de riquezas para éste.

Una vez que la autoridad administradora de uno de estos sistemas decide imponer una cuota compensatoria, paralelamente decide otorgar protección a una industria doméstica a través del aumento de los precios de las importaciones en condiciones desleales.

Como consecuencia de esta protección, se busca desalentar la importación de las mercancías, y la industria doméstica que hubiera sufrido los efectos negativos causados por las importaciones en condiciones desleales, logrará así corregir su situación.

Para determinar la imposición de una cuota compensatoria, la autoridad antidumping debe llegar a tres conclusiones positivas: la primera, que las importaciones bajo investigación se realicen en condiciones dumping; la segunda, que exista un daño a la industria nacional que directamente compite con las importaciones en tales

condiciones, y por último, que este daño sea causado por las importaciones en condiciones de prácticas desleales.

Pero, ¿qué pasa cuando nos encontramos frente a una empresa que durante años, debido a la protección que su gobierno le otorgó, ejerce un poder monopólico sobre su mercado, y al sufrir los efectos de la competencia busca a toda costa el obtener protección para mantener el predominio que ejerció durante los años anteriores.

Regularmente, las autoridades antidumping cuentan con equipos de gente altamente capacitados para realizar los análisis económicos necesarios a fin de determinar si una empresa en realidad está sufriendo un daño atribuible a la competencia desleal o no. Por desgracia, la línea divisoria entre el daño material que prevé la legislación antidumping y el daño causado por la apertura comercial en la mayoría de las ocasiones se vuelve tan difícil de distinguir, que pueden llegarse a presentar errores de interpretación de los indicadores financieros de las empresas bajo investigación, e imponer cuotas compensatorias para otorgar protección a empresas que en realidad no la necesitaban, o por lo menos, no en el grado en que les fue otorgada.

Como un ejemplo de lo anterior, citaremos aquí el caso de la industria química en la Comunidad Económica Europea analizado por el profesor Messerlin.(64)

En este estudio, el Prof. Messerlin realizó un análisis de los casos antidumping que se habían presentado durante los años 80's en la Comunidad Económica Europea, cuyas empresas denunciadas se hubieran visto envueltas también en investigaciones antimonopolios, concretándose a cruzar la información oficial otorgada por la oficina de la Comisión Antidumping, con la información otorgada por la oficina de la Comisión de competencia, centrándose exclusivamente en la industria química, ya que según las cifras disponibles, esta industria es la que utiliza con mayor frecuencia la legislación Antidumping en su favor.(65)

De acuerdo con los resultados de esta investigación, aproximadamente el 52% de los casos antimonopolios iniciados en contra de la industria química de la Comunidad Económica tienen un caso antidumping gemelo.(66)

---

(64) Messerlin, Patrick A. Antidumping Regulations or Procartel Law? The EC Chemical Cases. Working Papers. The World Bank. Marzo, 1990.

(65) El 40% del total de los casos iniciados en la Comunidad Económica Europea son presentados por esta industria. Messerlin. Op cit.

(66) Esto es, que se encuentran involucrados en la investigación, el mismo producto y las mismas empresas que en su oportunidad actuaron como denunciadas.

En el siguiente cuadro, el Prof. Messerlin resalta los casos más notorios, aclarando que además de éstos, existe un número mayor en los cuales la relación no es tan estrecha y clara, por lo cual quedaron fuera.

De lo anterior, se desprende que existe una gran relación entre la protección que otorga un sistema antidumping a una industria doméstica, y las prácticas monopólicas (67) que éstas pueden llegar a desarrollar.

Casos	Año de la investigación	
	Antidumping	Antimonopolio
Sosa cáustica	1978	1981
	1982	1989
Vidrio Flotado	1984	1985
Aluminio	1982	1984
Pulpa de Madera	1978	1984
Polipropileno	1981	1986
Policloruro de vinilo (PVC)	1981	1988
Polietileno de baja densidad	1982	1988
Cemento	1985	1989

Fuente: Messerlin, Op. cit.

Cuadro No. 1

(67) El Lic. Gustavo Baez, señaló en una conferencia dictada en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en octubre de 1992, que los monopolios por sí mismos no son malos en realidad, pese a lo que de ellos se afirma. Según él, el verdadero problema con los monopolios se presenta cuando éstos buscan a toda costa continuar con el poder que ejercen en sus mercados, tratando de eliminar a la competencia que les amenaza. Por lo tanto, son las prácticas monopólicas, y no a los monopolios, a los que se debe combatir.

De estos casos, el de aluminio, pulpa de madera y cemento, concluyeron sin la imposición de un impuesto antidumping, pero los cinco restantes, es decir, el caso de sosa, el de vidrio, el de polipropileno, policloruro de vinilo y polietileno, obtuvieron una protección del 15.2% en promedio, ya a través de impuestos compensatorios, ya a través de compromisos de precios.

Con base en lo anterior, el Prof. Messerlin llega a las siguientes conclusiones:

A. El procedimiento antidumping ha sido fácilmente utilizado por algunas empresas, para lograr acuerdos que restrinjan la competencia.

B. Los altos niveles de protección que otorgan las medidas antidumping son factores cruciales para la cartelización de los mercados.

C. Aunque las medidas antidumping son transitorias, conceden a las industrias que las utilizan como freno a la competencia, el tiempo suficiente para lograr monopolios más fuertes y estables.

Esto trae como consecuencia, que el precio que pagan los consumidores de la Comunidad Económica Europea a cambio de las acciones antidumping sea todavía mayor, pues permiten sobrevivir a los monopolios.

De lo señalado anteriormente, en este momento podemos ya dar una respuesta al cuestionamiento que sirve como tema al presente capítulo, es decir, si la legislación en contra de las prácticas desleales de comercio internacional promueve la aparición y desarrollo de monopolios en los mercados domésticos:

La legislación antidumping por sí misma, no promueve los monopolios, pero debido a la protección que esta puede llegar a otorgar, y al entorno económico favorable que propicia para los mismos, ésta es frecuentemente utilizada por este tipo de empresas, para frenar la competencia proveniente del exterior y continuar así ejerciendo de alguna manera el poder dentro de su mercado doméstico, que debido a la competencia, desleal o no, habían llegado a perder.

En realidad, es muy fácil entender el porqué una empresa que ejerce de alguna forma el control en su mercado, quiere conservarlo cueste lo que cueste, y de la misma manera, entender el porqué estas empresas pueden llegar a gastar verdaderas fortunas en armar un caso antidumping, que de concluir favorablemente, les otorgará una protección extraordinaria, por lo menos durante cierto tiempo.

A la primera de estas dos cuestiones responderemos de la manera más sencilla posible: A los monopolios se les acusa principalmente de: a) tener una producción deficiente, es decir,

que trata de escasear su producto con el fin de hacerlo más caro, con lo cual, a su vez, b) obtienen beneficios extraordinarios, que en condiciones de libre competencia no lograrían; por lo tanto, la razón principal para buscar protección en contra de la competencia lo representan los ingresos que este tipo de empresas puede generar, es decir, son un gran negocio.

Y por lo que se refiere a la segunda cuestión, es fácilmente entendible el que una empresa pueda gastar fuertes sumas de dinero para tratar de armar un caso antidumping, debido a que en lugar de verlo como un gasto, se puede llegar a ver como una inversión, por las razones señaladas por el Prof. Messerlin.

En la actualidad, ninguna economía puede sustraerse a esta tendencia, y por supuesto, nuestro país no podría ser la excepción.

En nuestro país, por desgracia aún no están disponibles los datos sobre investigaciones de competencia, ya que a pesar de que existía la legislación antimonopolios desde hace muchos años, ésta en la práctica no operaba, y por lo que se refiere a la nueva Ley Federal de Competencia (68) es aún muy pronto para evaluar sus resultados.

---

(68) Ley Federal de Competencia Económica, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1992, la cual abrogó la legislación anterior en materia de monopolios.

Afortunadamente, para la prensa éste ha sido un tema muy en boga en los últimos meses, y al respecto existe un artículo publicado por el periódico "El Financiero", que nos puede dar una idea muy concreta de la composición actual del mercado en nuestro país.

#### **4.- Situación del mercado nacional:**

A pesar de la apertura comercial y las medidas de desregulación emprendidas en los últimos años, el curso de la economía mexicana es aún determinado en gran medida por los oligopolios y monopolios que actúan en el plano industrial y de servicios.

De hecho, al menos en nueve ramas de las actividades industriales más dinámicas del país, la producción está dominada por entre una y cuatro empresa, de acuerdo con la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y de los organismos empresariales correspondientes. (69)

La producción de cobre, vidrio, sosa cáustica, cemento y productos siderúrgicos, entre otros bienes, mantiene una estructura monopólica que fija las reglas de producción y comercialización en el mercado nacional.

---

(69) El Financiero, Viernes 7 de agosto de 1992.

Actualmente los monopolios han cobrado gran fuerza e importancia. El proceso de privatización de empresas paraestatales ha contribuido de manera especial a reforzar la tendencia actual de crecimiento de los monopolios en nuestro país, un claro ejemplo de lo anterior es el de la industria del acero.

Esta tendencia a la monopolización de la industria se incrementará en los próximos años, sobre todo en las industrias más dinámicas y las más competitivas a nivel internacional. Y aunque la desregulación y la apertura comercial han hecho que las industrias se vuelvan más competitivas, eficientes y dinámicas, el grado de concentración no ha disminuido y en algunos casos se ha incrementado.

Quizá, como en pocas áreas, en la industria cementera, una de las que sostienen el crecimiento de las exportaciones nacionales, en los últimos años se ha convertido en un auténtico monopolio.

La empresa Cementos Mexicanos (Cemex) opera en el ramo del cemento y del concreto premezclado, de los que controla, según la Cámara Nacional de la Industria del Cemento (Canacem), el 68.2 y 72 por ciento, respectivamente, del mercado nacional.

Se estimaba que para finales de 1991, el grupo Cemex había obtenido ganancias netas de aproximadamente un billón 425 mil millones de pesos. Es el cuarto productor más grande del mundo y

tiene una capacidad de producción de 23.8 millones de metros cúbicos anuales. Cuenta actualmente con filiales en los Estados Unidos, entre las cuales se cuenta la Sunbelt, y acaba de adquirir las cementeras españolas Sansón y la Valenciana.(70)

Por lo que se refiere a la industria del cobre, el Grupo Industrial Minera México detenta el Monopolio de este producto a través de Mexicana de Cobre y Minera de Cananea, dos empresas exparaestatales que entre ambas controlan el 95 por ciento de la producción nacional en el país, y el 6 por ciento del mercado mundial.

De hecho, cuando Minera de Cananea fue puesta a la venta, uno de los grupos interesados en adquirirla, el Grupo ICA, objetó la participación del Grupo Industrial Minera México en la subasta, con el argumento de que se convertiría en un monopolio industrial, como sucedió finalmente.(71)

En el caso del vidrio, la industria muestra también una estructura claramente monopolista, encabezada por grupo Vitro y sus filiales.

---

(70) Idem.

(71) Idem.

Por ejemplo, en el subsector de vidrio plano, esta compañía participa con ocho empresas, que producen más del 90 por ciento del total de este bien.

En el área de la industria química, otro de los sectores con mejor índice de rendimientos, la estructura del mercado es similar.

En el caso de la Sosa Cáustica, el Grupo Penwalt controla más del 85 por ciento de la producción, a través de sus filiales Química Penwalt y Cloro de Tehuantepec, de la cual, hasta hace unos años, la mayoría accionaria era propiedad estatal.

Por lo que se refiere a la industria del acero, ésta se encuentra en manos del Grupo Industrial Alfa (HYLSA), por una parte, y por la otra, Altos Hornos de México, que entre ambas, para 1989 controlaban el 82% de la producción total de acero en nuestro país.(72)

Ahora bien, tratando de hacer un trabajo similar al realizado por el Prof. Messerlin, buscamos si existen investigaciones antidumping que involucren a alguna de las empresas antes señaladas, y a continuación señalaremos lo encontrado:

---

(72) Idem.

## **5.- Denuncias antidumping relacionadas con empresas monopólicas.**

Analizando la información disponible en el Diario Oficial de la Federación, encontramos que:

Durante el mes de febrero de 1992, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial publicó en el Diario Oficial de la Federación, la resolución por la que se declaró improcedente la solicitud de inicio de investigación sobre las importaciones de vidrio flotado claro, promovido por Vidrio Plano de México, S.A. de C.V. y Vitro Flotado, S.A. de C.V., ambas empresas filiales del grupo Vitro. (73)

Por lo que se refiere a la sosa cáustica, a instancias de la Asociación Nacional de la Industria Química y de las empresas Cloro de Tehuantepec, S.A. de C.V. y Grupo Penwalt, en el año de 1987 se impuso una cuota compensatoria a las importaciones de esta mercancía, provenientes de los Estados Unidos de América, misma que estuvo vigente hasta el año de 1992. (74)

---

(73) Diario Oficial de la Federación, 3 de febrero de 1992. Pags. 15 y 16.

(74) En este año, se efectuó la revisión a la resolución definitiva, de oficio por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, declarándose insubsistente la cuota compensatoria definitiva, dado que no se pudo constatar que las importaciones continuaran causando daño a la industria nacional. (ver Diario Oficial de la Federación, 12 de noviembre de 1992. Pags. 12 a 14.)

La industria siderúrgica no se ha quedado atrás, y en el año de 1988, Altos Hornos de México presentó la primera denuncia en contra de las importaciones de barras de acero especiales provenientes de la República Federativa de Brasil, y posteriormente, en 1990, a esta empresa se unió el Grupo Industrial Alfa y conjuntamente presentaron las denuncias en contra de las importaciones de productos siderúrgicos planos provenientes de los Estados Unidos, entre los que se encontraban la placa de acero en rollo y las láminas roladas en caliente y frío, cabe señalar en este momento, que estas investigaciones concluyeron en el mes de diciembre de 1991, sin la imposición de cuotas compensatorias definitivas; en ese mismo año, la industria acerera del país presentó la denuncia contra las importaciones de varilla corrugada, misma que concluyó con la imposición de una cuota compensatoria definitiva que hasta la fecha sigue vigente. Posteriormente, en el año de 1991, se presentó la denuncia en contra de las importaciones de alambión y para 1992 se iniciaron nuevamente las tres investigaciones en contra de los productos siderúrgicos planos en rollo provenientes de los Estados Unidos de América, cambiando ahora las fracciones denunciadas (75). Además de estas investigaciones, actualmente se han iniciado otras en contra de la placa de acero en hoja y de aceros recubiertos (láminas galvanizadas), y en la prensa corre el rumor de que los productores nacionales presentaran nuevas denuncias relacionadas con estos productos (76).

---

(75) Ver Diario Oficial de la Federación del 29 de mayo de 1992. Pags. 7 a 16.

Aunado a lo anterior, y analizando brevemente las resoluciones publicadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en el Diario Oficial de la Federación, encontramos que la estructura de mercado de las industrias denunciadas de dumping ha sido a grandes rasgos la siguiente: Del total de los casos iniciados hasta el mes de diciembre de 1992, el 53 por ciento de estos fue promovido por empresas monopólicas y el restante 47% por empresas oligopólicas.

Al analizar los datos anteriores, no es de extrañar que la composición del mercado de las industrias denunciadas tenga un carácter eminentemente monopólico, ya que el mercado mexicano tiene una marcada tendencia hacia este tipo de composición, debido en buena parte, a las trabas que, durante mucho tiempo, la ley impuso a las inversiones en nuestro país, lo cual trajo como consecuencia que pocas empresas llegaran a establecerse en territorio mexicano.

Por lo tanto, no debe juzgarse a la ligera a estas empresas, ya que las mismas no enfrentaron competencia alguna, no por que ellas buscaran eliminarla, sino simple y sencillamente por que no

---

(76) Debido a las características propias del mercado del acero a nivel mundial, y a lo que los expertos han dado en llamar la guerra del acero y que tan solo se refiere a la protección que todos los países del orbe han tratado de otorgar a sus industrias siderúrgicas (recordemos que actualmente los Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Económica Europea, entre otros, mantienen cuotas compensatorias a este tipo de productos, amén de los acuerdos voluntarios de restricción a las exportaciones), no es difícil entender el por qué México ha seguido de una forma u otra esta tendencia.

había inversionistas, nacionales o extranjeros, dispuestos a arriesgar su dinero en empresas que compitieran con ellas.

Dentro de nuestro análisis, no es de extrañar el que encontremos repetidos nombres de empresas tales como Altos Hornos de México, HYLSA, CYDSA y Celanese Mexicana, entre otras, ya que por una parte, son los grandes productores del país, y por la otra son los que tienen el capital y la experiencia para recurrir al sistema antidumping en busca de protección. (ver cuadro 2)

Empresa	Número de Investigaciones
Altos Hornos de México, S.A. de C.V.	10
Hojalata y Lámina, S.A. (HYLSA)	8
Celulosa y Derivados	4
Celanese Mexicana, S.A.	3
Petramin, S.A. de C.V.	3

Fuente: Diario Oficial de la Federación

Cuadro No. 2

## 6.- Las empresas monopólicas y la protección del sistema antidumping.

De lo señalado en el punto anterior, se desprende que existe una gran relación entre las industrias monopólicas y las denuncias antidumping interpuestas por estas empresas. Ahora, trataremos

de analizar las razones por las cuales este tipo de empresas busca esta protección y cual debe ser la forma de abordar el problema por parte de la autoridad correspondiente.

Es indudable que las empresas que de alguna manera ejercía un poder monopólico dentro de su mercado, cuando ven que este poder se reduce buscan a toda costa mantenerlo, para así, lograr conservar el liderazgo que ejercían dentro de su mercado natural y disfrutar de todas las ventajas que esto conlleva.

Para entender mejor lo anterior, realicemos un pequeño ejercicio en el cual tratemos de ejemplificar de la manera más simplista y clara posible este fenómeno:

Supongamos que tenemos una empresa que debido a las circunstancias que la rodearon durante muchos años, llegó a constituirse como un importante monopolio.

Debido a lo anterior, y a través de algunas prácticas de comercialización (77), logró elevar sus utilidades a niveles verdaderamente importantes (supongamos que esta empresa tenía márgenes de utilidad superiores al 90%); la cual, en determinado momento, ante la competencia que representan las importaciones provenientes de algún país o de varios, pierde participación en su

---

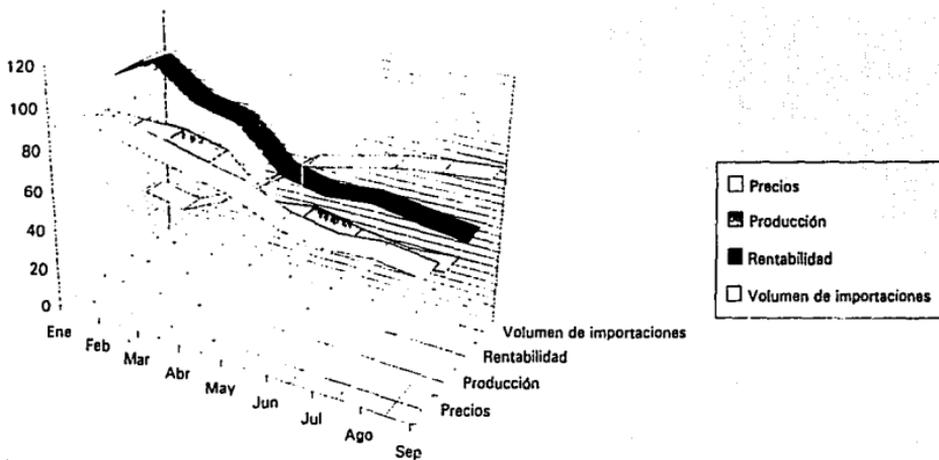
(77) Prácticas tales como la restricción de su producción para escasearlo, elevar los precios por niveles muy superiores a los de producción, imponer condiciones de venta exagerados, etc.

mercado y sus precios sufren una contracción importante, debido principalmente a la aparición de productos a precios mucho más competitivos, de mejor calidad, o bien, debido tan sólo a la novedad que estos producen en el mercado.

Para entender mejor lo anterior, analicemos la gráfica 3. En ésta, se representan de forma mensual, información de cuatro de las principales variantes que la autoridad toma en cuenta para la prueba de daño. en primer lugar tenemos el aumento de las importaciones, las cuales a principios de enero se encontraban por debajo de las 40 unidades, y ya para septiembre se encuentran por encima de las 80, lo cual represente en términos reales un aumento de más del 100%. Por lo que se refiere a la rentabilidad, producción y precios, nótese que a partir del mes de enero se empiezan a registrar descensos continuados, llegando a su punto crítico en el mes de septiembre, lo cual coincide con el punto máximo de incremento del volumen de las importaciones, y durante el mes de abril, es donde la tendencia de cada una de las variantes, ya sea hacia abajo o hacia arriba, se agudiza.

Veamos que en este punto, aún no analizamos sí la o las empresas exportadoras están vendiendo sus mercancías a precios dumping, pero de acuerdo con lo señalado en el capítulo II, éstas son las principales variantes que debe tomar en cuenta la autoridad, y ante estos indicadores, debe concluir que la empresa está siendo dañada a causa de las importaciones.

Principales indicadores de daño de la industria nacional.



Ante esta situación, cualquier empresa buscaría la manera de restringir la competencia que enfrenta, y una excelente manera de lograrlo es el sistema antidumping, ¿la razón?, varias, entre ellas:

A. Como vimos anteriormente, cualquier empresa que se enfrenta a la competencia de empresas nuevas del exterior sufre los efectos de la apertura, lo cual, puede llegar a confundirse con los efectos negativos que llega a causar el dumping, y que pueden orientar a la autoridad investigadora, a una determinación positiva de la existencia de daño material a la industria nacional. (78)

B. En casi todas las transacciones comerciales que en la actualidad se realizan en el mundo, es posible determinar la existencia de un margen de dumping, ya sea significativo o no. (79)

Dentro del análisis realizado por la autoridad investigadora, los precios de los productores nacionales juegan un papel muy importante, y por lo mismo, dentro de este estudio, los precios de empresas que ejercen de alguna manera un poder monopólico también lo deben ser, ya que los mismos representan un gran problema:

---

(78) Artículo 15 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior.

(79) Finger, J. Michael and Murray, Tracy. Policing Unfair Imports. The U.S. Example. Working Papers. The World Bank. Marzo 1990. Pag. 13

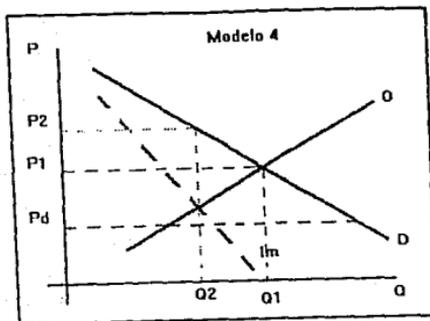
Una empresa que ejerce de alguna manera un poder monopolístico dentro de su mercado, carga a los consumidores un precio que está por arriba del precio de competencia<sup>(80)</sup>. Cuando esta empresa se enfrenta a importaciones en condiciones dumping, tendrá que bajar sus precios para competir con las mismas, a un nivel, el cual puede estar por debajo o encima del precio de competencia; y aun cuando el precio caiga a un nivel que se encuentre por encima de este precio, la empresa de que se trate, estará perdiendo rentas monopolísticas. <sup>(81)</sup> (Ver modelo 4)

En este modelo, el precio que el monopolista carga a los consumidores está representado por el punto P1, y el precio al que las importaciones en condiciones dumping ingresan al país, está representado por el punto Pd, por lo tanto, el monopolista al tratar de competir contra las importaciones, debe bajar sus precios por debajo del punto P2, que representa el precio de competencia, que no es otra cosa que el nivel de precios que debe privar en una situación de libre competencia, y tal vez hasta el punto Pd; por lo tanto, los puntos Pd y P1 representan la caída de precios ocasionada por las importaciones en condiciones desleales en términos generales, y los puntos P1 y P2 representan la pérdida de rentas monopolísticas ocasionada por este mismo efecto.

---

(80) Este precio de competencia incluye el costo de producción, más un margen razonable de utilidad, el cual permita al productor de que se trate, concurrir a los mercados internacionales en los mismos términos y condiciones que otros productores.

(81) Boltuck, Richard D. y Kaplan, Seth. Can Antidumping an Antitrust Regulation be Reconciled. Pags. 14-15. Draft, Junio 25, 1991.



De acuerdo con los estándares actuales del análisis de daño para la industria nacional, la reducción de precios que una empresa sufre a consecuencia del dumping, incluye aquella parte que corresponde a la pérdida de rentas monopolísticas, junto con la relación causal que esta disminución pudiera traer en los demás indicadores de la empresa que la autoridad investigadora analiza.

De hecho, la reducción de las rentas monopolísticas es parte del daño que una empresa sufre debido a las importaciones en condiciones de dumping, el problema aquí, es si esta reducción, o parte de ella, debe ser tomada en cuenta para otorgar protección a una empresa, con lo cual, colateralmente se estará afectado los intereses de los consumidores nacionales, y tal vez, de otros productores nacionales.

Si así fuera, y ante una situación de este tipo se llegare a determinar una cuota compensatoria definitiva, la misma permitiría a la empresa de que se trate aumentar sus precios hasta alcanzar los niveles que tenía anteriormente, es decir, recuperará el poder monopólico que ejercía antes de la apertura comercial.

Ahora bien, como señalamos anteriormente, la justificación ética de un sistema antidumping es la de brindar protección a la industria de un país en contra de las acciones depredatorias de empresas extranjeras, y no debe ser utilizado por las empresas nacionales como un freno a la competencia procedente de empresas del exterior, ni tampoco como para lograr alcanzar un nivel de precios que se encuentre por encima de un precio justo.

Por lo tanto, no debe negarse la protección del sistema a ninguna empresa que lo solicite, siempre y cuando ésta califique para que dicha protección le sea otorgada. pero la misma deberá concederse en tal magnitud que permita corregir las distorsiones ocasionadas por el dumping, pero que no permita:

a) imponer un freno a la competencia proveniente del exterior y.

b) que los precios del productor nacional se eleven a los niveles que éstos tenían antes de enfrentar la competencia desleal, es decir, a precios que permitan al productor nacional obtener rentas monopólicas.

Para evitar esto, es necesario que la autoridad administradora tome las siguientes acciones:

A. Cambie sus estándares de análisis de la empresa que alega daño como consecuencia de las importaciones en condiciones desleales, cuando enfrente a empresas que ejerzan de alguna manera un poder monopólico en su mercado.

B. Aplique de una manera más consistente el principio contenido en el artículo 8.1 del Código Antidumping, que señala que es deseable que el establecimiento de derechos antidumping sea inferior al margen de dumping encontrado, si con ello se puede eliminar el daño a la industria nacional.

#### **7.- La Ley Federal de Competencia Económica frente al uso del Sistema Antidumping Mexicano por empresas monopólicas.**

A lo largo de todo este capítulo hemos venido señalando que la defensa contra prácticas desleales de comercio internacional que otorga la legislación y el Sistema Antidumping en México, pueden, y de hecho son, utilizadas por empresas que ejercen de alguna manera un poder importante dentro de su mercado, para limitar la competencia que representan las empresas provenientes del exterior.

También señalamos que este tipo de situaciones se pueden corregir a través de la implementación de algunos mecanismos dentro del propio sistema antidumping de los cuales hablamos al final del punto anterior, pero en este momento surge una duda muy importante:

Como antes señalamos, el pasado 24 de diciembre de 1992, salió publicada en el Diario Oficial de la Federación la Ley Federal de Competencia Económica, la cual tiene por objeto el proteger "el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios." (82)

Ahora bien. ¿El uso que una empresa monopólica pretenda darle al sistema antidumping mexicano para limitar la competencia proveniente del extranjero podría llegar a considerarse como una práctica monopólica de las prohibidas y sancionadas por la Ley Federal de Competencia?. y si así fuera, ¿estas acciones deberían de ser sancionadas por dicha Ley?

Para poder dar respuesta a estos cuestionamientos, es necesario primero definir lo que para la Ley Federal de Competencia se debe entender por práctica monopólica y para ello tenemos que recurrir al artículo 8 de esta, la cual señala que: Práctica Monopólica es toda aquella acción que disminuya, dañe o  
(82) Artículo 2° de la Ley Federal de Competencia Económica.

impida la competencia y libre concurrencia en la producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes o servicios.

En esta Ley, las prácticas monopólicas se dividen en dos categorías, las absolutas y las relativas, entendiéndose por las primeras, aquellas acciones que tengan por objeto el de fijar, elevar concertar o manipular el precio de venta o compra de bienes o servicios; establecer la obligación de no producir, procesar, distribuir o comercializar sino una cantidad restringida o limitada de bienes; dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos de un mercado actual o potencial de bienes o servicios; o establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención a licitaciones, concursos, subastas o almonedas públicas (83).

Por lo que se refiere a las prácticas monopólicas relativas, la Ley señala éstas se consideran los actos, contratos, convenios o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles sustancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas, en los siguientes casos: la fijación, imposición o establecimiento de la distribución exclusiva de bienes o servicios; la imposición del precio o demás condiciones que un distribuidor o proveedor debe observar al expender o distribuir

---

(83) Artículo 9 de la Ley Federal de Competencia Económica.

bienes o prestar servicios; la ventas o transacciones condicionadas; las acciones unilaterales consistentes en rehusarse a vender o proporcionar a personas determinadas bienes o servicios disponibles normalmente ofrecidos a terceros; la concertación entre varios agentes económicos o la invitación a éstos para ejercer presión contra un cliente o proveedor, con el objeto de disuadirlo de una determinada conducta, y en general, todo acto que indebidamente dañe o impida el proceso de competencia y libre concurrencia en la producción y comercialización de bienes. (84)

De lo anterior, se desprende que si en nuestro país una empresa obtiene protección en contra de una práctica desleal de comercio internacional por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual sea lo suficientemente alta como para sacar del mercado a la o las empresas extranjeras que estaban exportando al país en condiciones desleales, entonces se estará impidiendo el proceso de competencia y libre concurrencia, pero no por un acto unilateral de la empresa que solicite protección, o que pueda ser calificado de indebido, ya que la empresa está siendo dañada y cualquiera de las medidas que la autoridad tome son medidas que están plenamente justificadas tanto ética, como económica y jurídicamente, sino por un exceso en la medida que la autoridad decidió imponer.

---

(84) Artículo 10 de la Ley Federal de Competencia Económica.

Para tratar de entender un poco mejor lo anterior, recordemos que la definición que la propia Ley Federal de Competencia Económica da del concepto práctica monopólica requiere de una acción cuyo objeto sea, entre otros, impedir la competencia y la libre concurrencia a los mercados, pero esta acción debe ser realizada por la empresa a la cual se le esté acusando de dicha práctica, y no por una autoridad (85) que en el uso de sus facultades imponga una medida restrictiva cuyo resultado sea una barrera a la competencia y libre concurrencia en el mercado nacional.

Por lo tanto, como conclusión a este punto final del tercer capítulo, podemos señalar que el tema de este trabajo queda por completo fuera de la competencia de la Ley Federal de Competencia Económica, pero se hace necesario la aplicación de las recomendaciones señaladas en el punto anterior, con el fin de lograr implementar acciones más acordes con la actual política económica del país, y promover así la competencia y libre concurrencia dentro del mercado nacional.

---

(85) Al respecto señalemos que aquí se debe entender por autoridad, o a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que es la autoridad facultada para imponer este tipo de medidas, o a cualquier otra, de carácter federal, ya que ni las autoridades estatales, ni las locales no pueden imponer este tipo de medidas, o cualesquiera otras tendientes a prohibir la entrada o salida a su territorio de mercancías o servicios de origen nacional o extranjero.

## CAPITULO IV

### PROPUESTA.

De acuerdo con lo señalado en el capítulo anterior, en la actualidad el sistema antidumping mexicano (y en términos generales, cualquier otro sistema de este tipo en el mundo), está siendo utilizado por empresas que ejercen de algún modo un poder monopólico en su mercado natural, para limitar la competencia proveniente del extranjero, y con ello lograr mantener los elevados niveles de rentas que obtienen a causa de este poder. Asimismo, señalamos que para evitar que esto suceda, es necesario que la autoridad tome principalmente dos acciones, que a saber son:

A. Que la autoridad investigadora cambie sus estándares de análisis de la empresa que alega daño como consecuencia de las importaciones en condiciones desleales, cuando enfrente a empresas que ejerzan de alguna manera un poder monopólico en su mercado y:

B. Que la misma aplique de una manera más consistente el principio contenido en el artículo 8.1 del Código Antidumping, que señala que es deseable que el establecimiento de derechos

antidumping sea inferior al margen de dumping encontrado, si con ello se puede eliminar el daño a la industria nacional.

A continuación explicaremos con mayor detalle cada una de estas acciones:

### **1.- Modificación de los estándares utilizados por la autoridad para efectuar la prueba de daño.**

Para lograr implementar eficazmente una modificación de los estándares utilizados por la autoridad al efectuar la prueba de daño a la industria nacional, que logre ser congruente con los resultados y propuestas del presente trabajo, se hace necesario tomar básicamente dos acciones, la primera de carácter legislativo, y la segunda de carácter metodológico, mismas que a continuación se explican detalladamente.

#### **A. Reforma legislativa.**

Por lo que se refiere a la acción de carácter legislativo, se hace necesario incluir un artículo dentro de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior, en el cual se faculte expresamente a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para tomar las acciones necesarias a fin de evitar que las empresas que ejerzan de alguna manera un poder sobre su mercado, no

recurran, no solo a la protección que otorga el sistema antidumping mexicano, sino cualquiera de las barreras arancelarias o no arancelarias contempladas dentro de la legislación nacional, para imponer un freno a la competencia que representan las empresas del exterior.

Aunado a lo anterior, se deben reglamentar las acciones que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial puede llegar a tomar en el curso de una investigación contra prácticas desleales de comercio internacional, a través de por lo menos un artículo más en el Reglamento Contra Prácticas Desleales, en el cual se señale que la autoridad no tomará en cuenta dentro del análisis de daño para la determinación e imposición de cuotas compensatorias, el daño causado por la pérdida de rentas monopólicas y los efectos de estas pérdidas sobre los demás indicadores de la empresa.

Asimismo, dentro de esta reglamentación se deberá señalar que para la interpretación y aplicación de los conceptos de mercado, prácticas monopólicas, etc., se deberá aplicar supletoriamente la Ley Federal de Competencia Económica, en la cual claramente se definen éstos y otros conceptos que deben ser tomados en cuenta para llevar a cabo una evaluación de la posición de una empresa ante su mercado.

Por lo tanto, a continuación se señala la redacción de los artículos que se proponen:

**Artículo X de la Ley Reglamentaria del Artículo 131  
Constitucional en Materia de Comercio Exterior:**

"Corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial salvaguardar en todo momento el proceso de competencia y libre concurrencia a los mercados, en especial cuando decida imponer alguna de las medidas a las que se refiere el artículo 1º de esta Ley."(86)

**Artículo x del Reglamento Contra Prácticas Desleales de  
Comercio Internacional:**

"En los casos en que la Secretaría realice una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la cual involucre a una o varias empresas nacionales que conjunta o separadamente ejerzan un poder sustancial dentro del mercado del producto objeto de la investigación, la Secretaría, tomando en cuenta las particularidades de cada caso, determinará de oficio o a petición de parte, la procedencia de considerar o no, dentro del análisis de daño a que hace

---

(86) Dentro de las principales medidas restrictivas al comercio exterior que el Poder Ejecutivo puede tomar, están el aumento, disminución o supresión de cuotas arancelarias, establecer permisos previos de importación, cupos máximos, cuotas compensatorias, prohibición de importaciones y restricciones de circulación o tránsito por el territorio nacional.

referencia el artículo 12 de este Reglamento, la pérdida de rentas monopólicas y el efecto de ésta sobre los demás indicadores de la empresa.

Para la definición e interpretación de los conceptos económicos relacionados con el poder monopólico que la o las empresas nacionales ejerzan en su mercado doméstico, se aplicará supletoriamente la Ley Federal de Competencia Económica."

B. Modificación de la metodología utilizada por la autoridad antidumping en la prueba de daño, para la aplicación de las reformas propuestas.

Para lograr una adecuada implementación de las reformas a la legislación vigente antes propuestas, se hace necesario que la autoridad investigadora efectúe una modificación de la metodología empleada actualmente para la prueba de daño a la industria nacional.

En dicha modificación, la autoridad deberá redefinir los actuales modelos económicos que se emplean en la valoración de los diferentes indicadores de las empresas, así como desarrollar nuevos que le permitan separar del análisis de daño, aquella porción del mismo que se cause por la pérdida del poder y las rentas monopólicas que la empresa o empresas denunciadas hayan llegado a ejercer dentro de su mercado.

Una manera de lograr lo anterior, es a través de la implementación en nuestro país de un sistema similar al que la Comunidad Económica Europea utiliza en la actualidad, para el análisis de la situación de la producción comunitaria y el daño que esta sufre.

Para el análisis de daño que realizan las autoridades de la Comunidad, ellos, al igual que las autoridades mexicanas, solicitan, a través de los cuestionarios de los que hablamos en el capítulo II, información muy precisa sobre la producción, capacidad instalada, ventas, exportaciones, importaciones y rentabilidad, de la industria comunitaria bajo análisis, para un período de tiempo específico (87).

Una vez comparada la información contenida en las respuestas a los cuestionarios, tanto para empresas exportadoras, como para las nacionales, la autoridad deberá determinar si durante el lapso de tiempo investigado, las importaciones realizadas en condiciones dumping causaron o amenazan causar daño a la industria nacional.(88)

---

(87) En la Comunidad Económica, este periodo es de cuatro años, en nuestro país, el mismo es de tres.

(88) Hasta este punto, el análisis que realizan tanto las autoridades de la Comunidad, como de nuestro país, es básicamente el mismo.

Posteriormente, cuando la autoridad investigadora de la Comunidad determina que las importaciones en condiciones dumping causan o amenazan causar daño a la producción comunitaria, aquella realiza un segundo análisis, el cual consiste en cuantificar el margen de daño que se causa a esta producción. Por el contrario, en nuestro país, una vez que la autoridad concluye que las importaciones en condiciones dumping causan o amenazan causar daño a la producción nacional, se decide poner fin a la investigación de mérito, con la imposición de cuotas compensatorias.

Para poder calcular el margen de daño antes referido, la autoridad comunitaria utiliza los mecanismos conocidos como "Price Undercutting"(89) y "Underselling"(90), los cuales tienen como objetivo principal el calcular el nivel de precios necesario, al cual deben vender los productores de la comunidad la o las mercancías bajo investigación, para corregir las distorsiones en el mercado comunitario.

---

(89) Este mecanismo se utiliza cuando se trata de empresas que comercializan sus productos en economías de mercado, y las cuales no se estén vendiendo por debajo de sus costos de producción; la misma se conoce también como comparación de precios.

(90) Este mecanismo se utiliza cuando se trata de importaciones provenientes de países con economías centralmente planificadas, o bien, de importaciones que se estén realizando por debajo de sus costos de producción; en este método, para poder realizar una comparación equitativa, la autoridad procede a calcular un precio de referencia, es decir, el precio al cual se deberían de vender los productos investigados en el mercado comunitario.

En este momento, es muy importante tratar de entender el funcionamiento de estos mecanismos, para posteriormente entender el ajuste que se debe realizar para poder aplicarlos al caso concreto que nos ocupa.

Como vimos anteriormente, cada uno de los mecanismos que a continuación vamos a explicar, es utilizado dependiendo de las particularidades de cada caso y por lo mismo, se enfocan a diferentes aspectos:

1. Para el método de "Price Undercutting", la autoridad comunitaria sigue los siguientes pasos:

Primero, la autoridad procede a seleccionar el mercado comunitario que va a analizar, posteriormente, determina el o los productos de fabricación comunitaria que va a comparar con los productos importados, selecciona el o los modelos de importación comparables y dependiendo del caso, procede a efectuar ajustes a los precios de estos productos, tanto por diferencias físicas, como por volúmenes de operaciones, una vez que se ha obtenido este precio, se procede a compararlo contra el precio de los productos comunitarios, a los cuales previamente se les calculó el precio de reventa y de esta comparación se obtiene la diferencia de precios entre los modelos, por unidad.

2. Para el método de "Underselling", la autoridad procede a seleccionar el mercado comunitario que va a analizar,

posteriormente, determina el o los productos de fabricación comunitaria que va a comparar con los productos importados, calculando el costo de producción para los mismos y el margen de ganancia razonable para esa línea de producción, se suman ambos y se con ello se obtiene el llamado precio de referencia (target price), mismo que después se utiliza como base para calcular el precio de reventa al cual deben de ser vendidos los productos comunitarios bajo investigación, sin la distorsión que provoca la práctica desleal; después se seleccionan el o los modelos de importación comparables y dependiendo del caso, se procede a efectuar ajustes a los precios de estos productos, tanto por diferencias físicas, como por volúmenes de operaciones y finalmente se comparan ambos precios obtenidos, para lograr encontrar, al igual que en el método anterior, la diferencia de precios por unidad. (91)

Al implementar este tipo de investigaciones cuando la Secretaría efectúe investigaciones que involucren a empresas que ejerzan de un modo u otro un poder importante dentro de su mercado, le permitirá a aquella conocer el nivel de precios al cual vendían sus productos los productores nacionales, en condiciones de monopolio, y a que precio lo deberfan de vender en condiciones de libre competencia, para finalmente llegar a la conclusión de con que nivel de precios se logrará corregir la

---

(91) Para mayor información sobre el tema, consultar la obra Vermulst, Edwin and Waer, Paul. The Calculation of Injury Margins In EC Anti-Dumping Proceedings. Journal of World Trade. Enero 1992. Pags. 12 a 20.

distorsión en el mercado doméstico, ocasionada por las importaciones en condiciones desleales, sin que se favorezca exageradamente a la industria nacional.

Para entender de un modo gráfico lo anterior, recordemos nuestro Modelo 4, el cual explicamos en el capítulo anterior, recordaremos que en esta gráfica, tenemos que el precio  $P_1$  al que una empresa monopólica vendía sus productos, ha caído hasta el nivel  $P_d$ , que representa el precio al que las mercancías en condiciones dumping son vendidas en el mercado de importación, ahora bien, al tratar de corregir esta distorsión, con base en el funcionamiento actual del sistema, al aplicar una cuota compensatoria, se deberá alcanzar el nivel de precios  $P_1$ , o uno muy cercano a este. con lo cual se estará otorgando protección suficiente a la industria nacional, como para que el monopolio que se había establecido continúe existiendo. De otra manera, al aplicar la propuesta anterior, la protección de precios que se debe otorgar no debe llevar el precio de  $P_d$  a  $P_1$ , sino hasta el nivel  $P_2$ , con lo cual se otorga protección a la industria afectada por la práctica desleal, pero se asegura la libre competencia dentro del mercado de que se trate.

Como una consecuencia lógica de lo anterior, la autoridad, al lograr separar la pérdida del poder monopólico que una empresa ejerce en su mercado, del daño que la industria nacional sufre, causado por las importaciones en condiciones desleales, podrá otorgar una protección mucho más eficiente y equitativa para la

producción nacional, al implementar la segunda parte de nuestra propuesta.

## **2.- Aplicación del principio de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de dumping.**

Como vimos en el punto anterior, al lograr separar del análisis de daño aquella parte que resulta de la pérdida de poder dentro del mercado por parte de una empresa monopólica, la autoridad deberá otorgar protección hasta por el equivalente del daño que la industria nacional sufre en realidad, es decir, el daño que reflejan sus indicadores, relativo a la pérdida de posición dentro de su mercado pero sólo por aquella parte que equivale al lugar que hubiera obtenido en condiciones de libre competencia, y esta protección debe de ser equivalente a la diferencia de precios analizada en el inciso 1B de este capítulo, es decir, se debe aplicar una cuota compensatoria igual al margen de daño que la industria nacional sufre, y no al del margen de dumping, con lo cual se logra implementar el principio de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de dumping, contenido en el artículo 8.1 del Código Antidumping.

Por lo tanto, retomando el ejemplo de nuestro Modelo 4, la autoridad al imponer una cuota compensatoria, no buscará otorgar una protección equivalente o aproximada al nivel de precios que el productor nacional tenía antes del inicio de los efectos negativos de la práctica desleal (punto P1), sino que deberá llevar los precios

hasta un nivel lo más aproximado posible al punto P2, lo que representa el precio de competencia al cual se deberían de vender las mercancías bajo investigación, en condiciones de libre mercado.(92)

Con lo anterior, se logra alcanzar un incremento en los precios de las importaciones en condiciones dumping, para crear a futuro un ambiente que permita a la industria nacional afectada por este tipo de importaciones, operar en condiciones normales y lograr corregir así su situación.

Debe destacarse aquí, que en la actualidad, de los cuatro grandes usuarios de los sistemas antidumping en el mundo, sólo Australia y la Comunidad Económica Europea han implementado de un modo cotidiano la aplicación de este principio al imponer cuotas compensatorias, tanto provisionales, como definitivas, por debajo de los márgenes de dumping encontrados en el curso de investigaciones antidumping.

Como un ejemplo de lo anterior señalaremos que del total de las investigaciones iniciadas por la Comunidad Económica Europea del 1 de enero de 1980 al 31 de diciembre de 1990, el 44% de las cuotas compensatorias impuestas fueron aplicadas de conformidad con este principio, y en el restante 56% el margen de daño encontrado superó al margen de dumping, por lo cual, el

---

(92) Recordar nuestro Modelo 1.

monto de las cuotas compensatorias impuestas fue igual a dicho margen de dumping. (93)

Por el contrario, en nuestro país un porcentaje inferior al 5% del total de las cuotas compensatorias, provisionales o definitivas impuestas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, desde 1987, año en el cual comenzó a operar el sistema, hasta finales de 1992, han aplicado este principio.

Con la aplicación de las medidas antes propuestas, al aplicar una cuota compensatoria, la autoridad logrará otorgar una protección eficaz a la producción del país afectada por las importaciones en condiciones dumping, asegurando el abasto y la libre concurrencia al mercado nacional, evitando un aumento indiscriminado en los precios y no dañará de un modo indiscriminado los intereses de las empresas exportadoras afectadas por las cuotas compensatorias, las cuales quedarán en posibilidades de continuar exportando al mercado nacional, pero ahora sí, en condiciones de competencia leal.

Aunado a lo anterior, con la implementación de estas propuestas, se logra fomentar la eficiencia económica dentro del mercado nacional, logrando armonizar la Ley Federal de Competencia Económica con la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

---

(93) Vermulst, Edwin and Waer. Paul. Op.cit. Pag. 7.

en materia de Comercio Exterior, a la vez que se continúa dando respuesta a las presiones política de los sectores productivos de la sociedad al otorgarles protección en contra de las prácticas desleales de comercio provenientes de las empresas del exterior.

## CONCLUSIONES

1.- La legislación en contra de las prácticas desleales de comercio internacional, no sólo en nuestro país, sino en cualquier país del mundo que haya implementado este tipo de sistemas, por si misma no promueve el desarrollo de empresas monopólicas. Mas, debido a la protección que la misma otorga, a través de las cuotas compensatorias, se logra crear un entorno económico propicio para el surgimiento o fortalecimiento de este tipo de empresas en los diferentes mercados.

2.- En la actualidad, el sistema antidumping mexicano es utilizado por las empresas en general, para tratar de poner un freno a la competencia proveniente de empresas del exterior. Pero en especial, son las empresas monopólicas las que recurren con mayor frecuencia al sistema, para así tratar de conservar su posición dentro del mercado nacional.

3.- Corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el otorgar protección real y efectiva a las empresas nacionales en contra de las prácticas desleales de comercio internacional, pero sin llegar al extremo de imponer barreras tan altas que impidan definitivamente el acceso de las empresas del exterior al mercado nacional.

la autoridad administradora de dicho sistema el buscar alcanzar el equilibrio entre la protección a las empresas nacionales en contra de las prácticas desleales de comercio internacional, y en especial en contra de las importaciones en condiciones dumping, y el acceso de las empresas del exterior a nuestro mercado.

5.- Con la implementación de las propuestas en el sistema antidumping mexicano, se logrará hacer a éste mucho más equitativo, logrando fomentar el equilibrio a que se refiere el punto anterior, amén de que se fomenta la eficiencia económica en el mercado nacional y se logra alcanzar la armonía entre la Ley Federal de Competencia Económica, con la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior.

## BIBLIOGRAFÍA

- Boltuck, Richard D. y Kaplan, Seth.** Can Antidumping and Antitrust Regulation be Reconciled? Antitrust Bulletin 1992. Seattle, E.U.A. 1992.
- Boltuck, Richard D. y Litan, Robert E.** Down in the Dumps. Administration of the Unfair Trade Laws. The Brookings Institution. Washington, D.C., E.U.A. 1991.
- Borrego, John.** La Economía Global: Contexto del Futuro. Investigación Económica 191, enero-marzo de 1990.
- Bradburd, R. y Ross, D.** Regulation and Deregulation in Industrial Countries. Working Papers. The World Bank. Junio 1991.
- Código Antidumping.**
- Cuadernos Secofi.** Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Serie Comercio Exterior. México, 1990.
- Culbertson, John M.** Hacia una Política Comercial Realista. Universidad de Lehigh, E.U.A. 1987
- Chacholiades, Miltiades.** Economía Internacional. Ed. MacGraw-Hill. Colombia. 1982.
- Diario "el Financiero".**
- Diario Oficial de la Federación.**
- Finger, Michael J.** Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries. The World Bank Research Observer, Vol. 7, No. 2 (Julio 1992)

- Gilpin, Robert** The Political Economy of International Relations. Princeton University Press. New Jersey, E.U.A., 1987.
- Gray, Peter.** International Economic Problems & Policies.
- Hirshleifer, Jack.** Microeconomía, teoría y aplicación.
- Jackson/Vermulst.** Antidumping Law and Practice. The University of Michigan Press. E.U.A. 1992.
- Ley Federal de Competencia Económica.**
- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior.**
- Maerker, Gunter.** Bases Jurídicas, Fiscales, Técnicas y administrativas de Comercio Exterior de México. Apuntes de Comercio Exterior No. 1. Editorial Guma, S.A. de C.V. Noviembre, 1991.
- Mercado, Salvador H.** Comercio Internacional Vol. I y II. Ed. Noriega Limusa. México, 1991.
- Messerlin, Patrik A.** Antidumping Regulation or Procartel Law?. Working Papers. The World Bank. Abril 1990.
- Prácticas Desleales de Comercio.** Cuadernos Secofi. Monografía No. 6. México, 1991.
- Policing Unfair Imports.** Working Papers. The World Bank. Marzo 1990.
- Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.**
- Roll, Eric.** Historia de las Doctrinas Económicas. Fondo de Cultura Económica. México, 1984.
- Samuelson/Nordhaus.** Economía. Ed. McGraw-Hill. México, 1988.
- Serra Puche, Jaime.** México y la Ronda Uruguay del GATT. Cuadernos Secofi. México, 1992.

- Suárez, Urquidi y Márquez.** Monopolio. Fondo de Cultura Económica. México 1984.
- Tamames, Ramón.** Estructura Económica Internacional. Editorial Alianza, México 1991.
- Van Bael, I./Bellis, Jean-François.** Antidumping an other Trade Protection Laws of the EEC. CCH Editions Limited. Inglaterra, 1990.
- Vermulst, Edwin and Waer, Paul.** The Calculation of Injury Margins In EC Anti-Dumping Proceedings. Journal of World Trade. Enero 1992.
- Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo.** El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del GATT al Tratado Trilateral. Ed. UNAM. México, 1991.
- Witker, Jorge.** Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México. Ed. UNAM. México, 1988