

8.7.8509  
2  
2  
1

# UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

ESCUELA DE DERECHO

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México



## UNA VISION DE LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
JOAQUIN JAVIER LALONSO APARICIO

DIRECTOR DE TESIS: LIC. JAVIER MAZOY CAMARA

MEXICO, D. F.

1995

FALTA DE ORIGEN  
FALTA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

A mis padres, a quienes  
debo todo lo que soy y  
lo que tengo.

**UNA VISION DE LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE  
PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DEL  
MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.**

## INDICE GENERAL

	Página
INTRODUCCION	5
<b><u>CAPITULO I</u></b>	
LA ERA DE LAS ALIANZAS COMERCIALES Y EL PAPEL DE MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	11
1.1) PANORAMA DE LAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	11
1.2) EL PAPEL DE MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	14
<b><u>CAPITULO II</u></b>	
IMPORTANCIA DE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y EN LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)	19
2.1) LA REGULACION DE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)	19
2.1.1) Generalidades	
2.1.2) La regulación de las Prácticas Desleales en el GATT	
2.2) LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO FRENTE A LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	24
2.2.1) Generalidades	
2.2.2) Funciones	
2.2.3) Organización	
2.2.4) Condición Jurídica	
2.2.5) Los Códigos Antidumping y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en la OMC	
<b><u>CAPITULO III</u></b>	
ANALISIS DE LAS DIVERSAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL CONTEXTO DEL SISTEMA JURIDICO MEXICANO	34
3.1) LA DISCRIMINACION DE PRECIOS O DUMPING	36
3.2) LAS SUBVENCIONES	41

3.3) DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL	41
3.3.1) Conceptos	
3.3.2) Elementos	
3.4) RELACION CAUSAL	45
3.5) LA CUOTA COMPENSATORIA	47
3.5.1) Concepto y Naturaleza Jurídica	
3.5.2) Tipos de Cuotas Compensatorias	
3.6) LAS AUTORIDADES COMPETENTES PARA CONOCER SOBRE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	51
3.7) LOS ORDENAMIENTOS GENERALES APLICABLES	55
3.8) EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACION EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO	60

#### CAPITULO IV

<b>PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS SISTEMAS MEXICANO, CANADIENSE Y ESTADOUNIDENSE CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	67
4.1) LEGISLACION	67
4.2) AUTORIDADES INVESTIGADORAS COMPETENTES	69
4.3) DETERMINACION DE DUMPING	70
4.4) CONCEPTUALIZACION DE SUBVENCIONES	71
4.5) DETERMINACION DE SUBVENCIONES	72
4.6) DETERMINACION DE DAÑO O AMENAZA DE DAÑO	72
4.7) DERECHOS ANTIDUMPING, DERECHOS COMPENSATORIOS Y CUOTAS COMPENSATORIAS	75
4.8) PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO	76
4.9) VERIFICACION DE LA INFORMACION PRESENTADA	80
4.10) REVISION DE RESOLUCIONES DEFINITIVAS	81
4.11) RECURSOS	83

3.3) DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL	41
3.3.1) Conceptos	
3.3.2) Elementos	
3.4) RELACION CAUSAL	45
3.5) LA CUOTA COMPENSATORIA	47
3.5.1) Concepto y Naturaleza Jurídica	
3.5.2) Tipos de Cuotas Compensatorias	
3.6) LAS AUTORIDADES COMPETENTES PARA CONOCER SOBRE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	51
3.7) LOS ORDENAMIENTOS GENERALES APLICABLES	55
3.8) EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACION EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO	60

#### **CAPITULO IV**

<b>PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS SISTEMAS MEXICANO, CANADIENSE Y ESTADOUNIDENSE CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	67
4.1) LEGISLACION	67
4.2) AUTORIDADES INVESTIGADORAS COMPETENTES	69
4.3) DETERMINACION DE DUMPING	70
4.4) CONCEPTUALIZACION DE SUBVENCIONES	71
4.5) DETERMINACION DE SUBVENCIONES	72
4.6) DETERMINACION DE DAÑO O AMENAZA DE DAÑO	72
4.7) DERECHOS ANTIDUMPING, DERECHOS COMPENSATORIOS Y CUOTAS COMPENSATORIAS	75
4.8) PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO	76
4.9) VERIFICACION DE LA INFORMACION PRESENTADA	80
4.10) REVISION DE RESOLUCIONES DEFINITIVAS	81
4.11) RECURSOS	83

## CAPITULO V

<b>LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE FRENTE A LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	88
5.1) INTERPOSICION DEL RECURSO ADMINISTRATIVO DE REVOCACION EN LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS DICTADAS EN MEXICO	88
5.2) ANTECEDENTES Y CONCEPTO DE LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	90
5.3) EL CAPITULO XIX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE	91
5.4) LA INTEGRACION DE LOS PANELES BINACIONALES	96
5.5) EL PROCEDIMIENTO DE REVISION DE RESOLUCIONES DEFINITIVAS	99
5.6) EL PROCEDIMIENTO DE IMPUGNACION EXTRAORDINARIA	102
<b>CONCLUSIONES</b>	106
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	114

## INTRODUCCION

Una de las actividades humanas que hoy en día tiene mayor importancia es el comercio. Para el desarrollo económico de una Nación representa una de las piedras angulares y sirve como pauta para la riqueza y bienestar de la Sociedad.

Comercio y Hombre han ido de la mano a lo largo de la historia. El intercambio de productos ha sido una necesidad que siempre ha existido, ya que la abundancia de satisfactores es resultado de muy distintas actividades, condiciones geográficas, riquezas naturales y hasta culturas. Lo anterior implica el llegar a requerir necesariamente del contacto con otros a efecto de allegarse aquellos recursos de los que se carece a cambio de los que se tienen en demasía.

Al igual que el ser humano ha ido evolucionando culturalmente a través de los siglos, el comercio ha sufrido cambios sustanciales en su estructura a fin de lograr un acceso de productos más significativo tanto a nivel interno como externo, así como para dar un mayor impulso a las otras actividades económicas, como la agricultura, la extracción y explotación, la industria, la banca, entre otras.

Con los paulatinos grados de desarrollo que se han originado en esta rama, han ido apareciendo instrumentos y figuras que necesariamente han requerido de una regulación jurídica específica. De hecho, desde que llegó a darse el primero de todos los intercambios de productos, existía ya una relación que forzosamente requería de la tutela del Derecho, al ser esta de tipo contractual.

Podemos observar también como han ido naciendo y evolucionado, a raíz de relaciones jurídicas de este tipo y de las causas que las originan, diversas y numerosísimas ramas del Derecho que están íntimamente vinculadas con las actividades económicas y comerciales, entre ellas, el Derecho del Trabajo, el Derecho de la Seguridad Social, el Derecho Mercantil, el Derecho de la Propiedad Industrial y la Transferencia de Tecnología, el Derecho de las Inversiones Extranjeras, el Derecho Comercial Internacional, entre otras.

Desde épocas prehispánicas el comercio ha significado un puntal básico, desde muchos puntos de vista, para lo que hoy es México. Cobrando mayor fuerza en la colonia, a través del intercambio con el Viejo Continente, el comercio exterior llegó a significar el mayor motor para un sinnúmero de actividades económicas. Consumada la independencia, se continuó con esa tendencia, y se alcanzó un punto muy alto en el Porfiriato. Tras la Revolución, y a raíz de muchas ideas que circulaban en las corrientes de la época, la vida comercial nacional sufrió importantes cambios en su estructura y se llegó a frenar en muchos ámbitos el desarrollo alcanzado en otros tiempos.

Nuestro país recobró su vigor en este sentido en los años cincuentas y sesentas, hasta el grado que llegó a hablarse del "milagro mexicano", tras actitudes positivas reflejadas en rubros como Producto Interno Bruto, Producto Nacional Bruto, crecimiento económico, etc.

En la década de los años setenta, debido al modelo económico adoptado consistente en la substitución de importaciones, el cual pretendía volver más eficiente y cualitativa a la industria nacional, se observó un fenómeno inversamente contrario a lo esperado. Los productos mexicanos disminuyeron sensiblemente su calidad y a los productores poco importó invertir en la modernización de sus plantas.

Ante el creciente panorama de una guerra comercial dentro de una economía global, en el año de 1985, por instrucciones del Presidente Miguel De la Madrid Hurtado, México solicita su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), logrando ingresar formalmente al mismo un año después. El GATT sirvió como base para lo que hoy en día es la Organización Mundial del Comercio (OMC), Organismo del que la mayoría de las economías desarrolladas y en desarrollo forman parte hoy en día.

Con el ingreso de México al GATT se muestra la preocupación de las autoridades nacionales por lograr que nuestro país recupere su papel y tenga una destacada e importante participación dentro del comercio mundial. Haber pertenecido al GATT y pertenecer ahora a la OMC es un aspecto primordial para lograr el desarrollo de nuestra economía, ya que puede permitirnos, como consecuencia, encontrar una vía para lograr a nivel interno alcanzar una más alta calidad de vida y el empleo laboral digno de millones de mexicanos. El ingreso de nuestro país al GATT constituye el punto de partida del nuevo enfoque de la economía mexicana. De ahí han derivado la multiplicidad de negociaciones comerciales internacionales que han llegado a fructificar, incluso, en la firma y entrada en vigor de diversos Acuerdos Multilaterales de Libre Comercio.

En esa apertura comercial uno de los aspectos que más han preocupado a algunos sectores de nuestra economía es el de las Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Dichas prácticas comienzan a regularse en México precisamente a raíz de su presencia como miembro del GATT. Es en el año de 1986 que inicia la vigencia de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, la cual, inspirada en el Código Antidumping del GATT adoptado tras las negociaciones de la Ronda Tokio, es la primera legislación interna que dicta los lineamientos y procedimientos para determinar la existencia de las mencionadas prácticas.

En el mismo año se expidió el Reglamento de la propia Ley, mismo que abunda sobre los supuestos que hay que tomar en cuenta a efecto de determinar la existencia de tales prácticas, sobre el propio procedimiento y sobre los recursos administrativos existentes ante las resoluciones de la autoridad competente, es decir, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Ante los resultados obtenidos en los primeros siete años de procedimientos antidumping y antisubvenciones en nuestro país, así como por un incesante intento de adecuación de nuestro sistema jurídico al marco internacional en la materia, fué necesario que surgiera una nueva Ley que permitiera lograr un mayor perfeccionamiento en lo que hace a los conceptos, tipos, elementos y bases para la determinación de las prácticas desleales de comercio internacional.

El 27 de Julio de 1993 fué publicada la nueva Ley de Comercio Exterior, y el 30 de Diciembre del mismo año su Reglamento. Esta nueva instrumentación ha sido producto de brillantes aportaciones de destacados juristas y economistas de nuestro país. Los procedimientos que han iniciado bajo la tutela de sus normas han permitido observar una mayor transparencia en las resoluciones de la autoridad competente y una cada vez más profesional procedimiento de investigación.

Sin embargo, nuestro sistema jurídico adolece todavía de muchas carencias

Tras las negociaciones realizadas dentro del marco de la Ronda Uruguay del GATT, en las que nuestro país participó activamente, surgió un nuevo Código Antidumping, perfeccionado en su contenido como resultado de la práctica aplicada internamente en la materia por los países participantes.

Al adherirse México al Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT, implícitamente adoptó sus Códigos de Conducta, de los cuales nos interesan particularmente el Código Antidumping de 1994, así como el Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios de 1994. Sobre el Código de Subsidios cabe señalar el hecho de que nuestro país, desde su ingreso al GATT hasta antes de la entrada en vigor de la OMC, no lo incluyó como parte de su sistema jurídico.

En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), mismo que fué negociado por nuestro país, Canadá y los Estados Unidos de América con extraordinaria rapidez, debido a la imperiosa necesidad de conformar un bloque comercial en la región para poder afrontar a la Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico.

Ante el panorama de una globalización económica, nuestro país ha emprendido las acciones necesarias para lograr colocarse en una situación favorable en el contexto del comercio internacional.

El hecho de tener como socios comerciales, en el marco de dicho Tratado, a países que cuentan con dos de las economías más poderosas del orbe, necesariamente debe significar para México una mayor penetración de sus exportaciones, pero también representa el peligro de una invasión desmedida de importaciones. Incluso, el ansia por conquistar nuestro mercado puede ser tal que a las empresas canadienses y estadounidenses poco les importe tener el debido cuidado en lo que hace a las condiciones bajo las cuales introducen sus mercancías al territorio mexicano.

Concientes de ello, los negociadores mexicanos del TLCAN pusieron un especial cuidado en los términos bajo los cuales quedó conformado el Artículo XIX del mismo y sus Anexos, los cuáles se refieren a la integración de paneles binacionales y a los procedimientos de impugnación y solución de diferencias, todo ello como consecuencia de la determinación de cuotas compensatorias (o derechos compensatorios, como veremos más adelante) al emitirse una Resolución Definitiva respecto de un procedimiento de investigación administrativa sobre prácticas desleales de comercio internacional.

Asimismo, en los diversos Tratados de Libre Comercio que han sido celebrados por México con naciones latinoamericanas (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile y Venezuela), nuestros negociadores han pugnado por la inclusión de disposiciones orientadas a combatir las prácticas desleales de comercio internacional, así como de diversos mecanismos que garanticen transparencia, como son reuniones de información, audiencias públicas, acceso oportuno y suficiente a la información contenida en los expedientes de las investigaciones, entre otros. Asimismo, se ha logrado acordar que los gobiernos participantes no otorguen subvenciones a la exportación.

Ante todo este gran panorama, que supone para nuestro país una serie de nuevos compromisos y obligaciones, aunque también una multiplicidad de derechos, en virtud de tratarse de una serie de relaciones que necesariamente requieren de la constante intervención del Derecho, es un hecho que el sistema jurídico mexicano en materia de la regulación sobre las prácticas desleales de comercio internacional debe ajustarse a efecto de lograr mayores precisiones y de abarcar un mayor número de supuestos ante la amplitud de estas figuras y, sobre todo, ante las nuevas vertientes que estas pueden tener como consecuencia de la apertura comercial.

En el primer apartado de nuestro estudio, partiendo de un breve análisis sobre las tendencias del comercio internacional, abordaremos la trascendencia que representa para México la apertura comercial y la adecuación de todos los sectores a la misma, apertura que debidamente realizada supondrá, sin duda, un mejor presente y futuro en el bienestar de todos los mexicanos.

Por la importancia que entraña el ingreso de México al GATT, ahora traducido en la OMC, no podemos en este estudio dejar de desarrollar, aunque sea de una manera concisa, los antecedentes de estas instituciones. Muy pronto se verán los resultados absolutos de que todos los países desarrollados y en vías de desarrollo formen parte de una Organización que rige el comercio mundial en todos los aspectos que representa, incluido, por supuesto, el de las Prácticas Desleales de Comercio Internacional, y que en el segundo capítulo se aborda a efecto de dejar de manifiesto la importancia que ha supuesto y supone para los foros comerciales que más alta embergadura han tenido.

En un tercer apartado se procede a realizar un análisis de la teoría general sobre las Prácticas Desleales de Comercio Internacional, en el cual me oriento a los conceptos de las mismas, así como a sus elementos, haciendo énfasis en la relación causal necesaria para constituir las y en la consecuencia jurídica resultante de la existencia de las mismas.

Las autoridades competentes, los ordenamientos generales aplicables y el procedimiento administrativo de investigación a la luz de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, complementan el Capítulo III, y son explicados de manera genérica y a la vez completa a efecto de tener la necesaria referencia para partir hacia el objeto central de nuestro estudio.

En el cuarto capítulo, producto de la importancia de hoy y mañana en las relaciones comerciales de México con Canadá y los Estados Unidos de América, nos orientamos a dar un esbozo de las principales diferencias entre los sistemas jurídicos en la materia en los tres países.

El anterior es el punto de partida para comprender el último apartado de esta tesis, mismo que, sin antes repasar brevemente los recursos administrativos existentes en México a nivel interno, analiza el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus anexos, referentes a la Revisión y Solución de Controversias en materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias, como alternativa, y al procedimiento de Impugnación Extraordinaria que se promueven, respectivamente, ante un Panel binacional y un Comité, respectivamente.

Este trabajo, producto de la constante consulta de diversos ordenamientos y de muy variado material de apoyo, así como de la experiencia obtenida como resultado del seguimiento cercano de diversas investigaciones antidumping y antisubvenciones, y también de las primeras revisiones solicitadas ante un panel binacional del TLCAN, me han orillado a proponer una serie de cuestiones de singular importancia que aún no han sido tomadas en cuenta en la respectiva nueva legislación mexicana.

La secuencia de este estudio se dirige a precisar un conocimiento integral de las raíces, del surgimiento, de la importancia, de la sustantividad y de la visión en el tiempo de la regulación en el sistema jurídico mexicano sobre prácticas desleales de comercio internacional. Sólo volviendo atrás constantemente logrará comprenderse en su amplitud tan trascendente, interesante y apasionante tema.

## CAPITULO I

### **LA ERA DE LAS ALIANZAS COMERCIALES Y EL PAPEL DE MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **1.1.) PANORAMA DE LAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Ante la tendencia dirigida a la internacionalización comercial cada vez más pronunciada en casi todos los países del orbe, misma que data de los años cincuentas, las naciones desarrolladas, y algunas en vías de desarrollo, comenzaron a negociar y crear alianzas comerciales que permitieran a los miembros de las mismas tener marcos de cooperación tendientes a liberar las cargas impositivas a la importación de productos, permitiendo el libre acceso de los mismos a los mercados de sus socios, y que orientaran bloques de acción comercial para con otros mercados distintos. (1)

Con estas uniones se pretende propiciar una economía de consumo que genere la producción a gran escala de toda clase de mercancías y que, por lo mismo, garantice la posición comercial de las mismas y el empleo de millones de personas.

Existen en nuestros días países cuya plataforma económica está total o casi exclusivamente basada en la maquila y exportación de mercancías. Hay algunos de ellos que han alcanzado los grados más altos de desarrollo económico a través de sus complejos mecanismos de comercio exterior. A manera de ejemplo, sería inconcebible pensar en que Japón o Corea del Sur tuvieran a nivel mundial dos posiciones de privilegio en términos de crecimiento económico, si no hubiesen basado su estrategia en un fundamento comercial orientado hacia los mercados occidentales, principalmente el de los Estados Unidos de Norteamérica.

A un nivel macroeconómico, ha resultado comprobable como el comportamiento del comercio con otros países resulta un instrumento primordial para el crecimiento y mejoramiento de las condiciones no sólo económicas, sino también políticas, culturales y sociales. (2)

En un plano microeconómico, es decir, en relación a acciones más particulares, ha resultado el principal impulso y motivación para los emprendedores y para las organizaciones mercantiles, ya que provee una visión más ambiciosa, creativa, eficiente y prometedora que, tanto cualitativa como cuantitativamente, puede llegar a repercutir en extraordinarios resultados y a servir como medio para la promoción de empleos, la capacitación y la elevación de los niveles de vida de la población.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, Alemania fué buscando su reconstrucción y el reencuentro con su poderío internacional a través de su desarrollo económico y comercial.

Otros países europeos, como Francia e Inglaterra, encontraron en el comercio exterior a gran escala, así como en la elevación de la calidad de sus productos orientada hacia el mismo, la puerta de salida a sus grandes depresiones y problemas económicos. Pronto todo el Viejo Continente no comunista orientaría sus acciones en el mismo sentido, buscando la penetración de sus recursos dentro de la misma zona geográfica y fuera de ella.

También la Europa comunista desarrolló un sistema de intercambio de productos entre los países de la cortina de hierro y experimentó el acceso a otras economías similares en Asia y América, como China y Cuba, e incluso con países con una economía basada en el libre mercado.

En los Estados Unidos de Norteamérica, se fué incrementando cada vez más la desmedida importación de mercancías de todas partes del mundo, principalmente del lejano Oriente, siendo en ciertos periodos desequilibrada la balanza comercial de dicho país, lo que trajo como consecuencia, entre otras causas, como el excesivo gasto militar, la recesión económica de finales de los años ochentas y principios de los noventas.

La desordenada proporción que existe en importaciones a los EE.UU. respecto de sus exportaciones ha originado una serie de problemas económicos de difícil remedio, como desempleo, quiebras, inflación, entre otros. A su vez, otros países se han aprovechado de dicha situación y se han introducido sin límites en ese mercado.

Los principales asesores económicos en los EE.UU. encuentran la mejor solución que puede darse a esta situación en la búsqueda del equilibrio en la balanza comercial a través del aumento de exportaciones, tanto de mercancías como de servicios, así como en la sustitución de vínculos comerciales con algunos de sus principales socios, logrando el mejoramiento de sus relaciones con sus países vecinos.

Por su parte, Sudamérica también está encontrando un remedio a sus grandes desequilibrios económicos en un cada vez más liberalizado sistema de tránsito de mercancías por sus fronteras. Chile ha alcanzado el más alto desarrollo económico del área gracias a que fué el primero en iniciar la apertura comercial, junto con una política industrial y de investigación, y hoy es un país pujante en industria y comercio. (3)

Brasil se ha constituido como un país importantísimo en cuanto a la producción y fabricación de diversas mercancías, siendo, de hecho, uno de los principales blancos de las empresas transnacionales para el establecimiento de sucursales. Perú está alcanzando su más alto desarrollo económico del siglo gracias a la conversión que está viviendo mediante la exploración de nuevos panoramas comerciales y el impulso a las empresas con vocación exportadora. Argentina y Uruguay también están aprendiendo la lección de sus vecinos y la están poniendo en práctica.

En el mundo entero, en unas áreas con mayor rapidez que en otras, el modelo económico planteado para el siglo XXI se está fincando en el libre comercio de todas las clases de productos y servicios que existen. Obviamente sobrevivirán en el mercado aquellos que logren contar con mayores elementos de calidad que les permitan mantener una posición competitiva. El esfuerzo por mejorar cada vez más las condiciones de las mercancías ofrecidas y por ganar mercados ha desatado una auténtica guerra entre los diversos productores y competidores.

Esa guerra se ha extendido a tal grado que ha originado que los distintos países, por la importancia y magnitud de sus empresas, se vean involucrados en ella y se preparen para afrontar una gran batalla comercial. En esas situaciones, ha surgido la necesidad de crear alianzas, que bajo el contexto de Asociaciones y Organizaciones, han propiciado el diseño de estrategias.

La Comunidad Europea, misma que tiene sus inicios en el año de 1950, fué el primer Organismo que previó la unión de esfuerzos de distintos países orientados a constituir un frente económico y comercial más sólido.

Es en 1957 cuando, con la firma del Tratado de Roma, se instituye la Unión Europea, ahora traducida en la Comunidad Económica Europea (CEE), misma que tuvo como objetivos inmediatos la expansión económica, la elevación del nivel de vida y la unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el contexto de la Comunidad. Es aquí donde la visión de los fundadores de la CEE prevee lo que sería una cada vez más pronunciada contienda comercial. La consolidación del Mercado Único Europeo se da con la firma del Tratado de Maastricht a finales de 1991, y entra en vigor el 1° de Enero de 1993, significando la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios a lo largo de la extensión territorial de los doce países miembros. (4)

La CEE es la primera institución que ha promovido entre sus signatarios el surgimiento de una sola moneda como instrumento de transacción económica, conocida por sus siglas en inglés como ECU (European Currency Unit). (5)

Por su parte, en la Cuenca Oriental del Pacífico, una serie de países de la región también han unificado esfuerzos y han llegado a convertirse en los famosos "Tigres Asiáticos" (Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur). Algunos de los países miembros de la Cuenca y de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), son considerados por los expertos como la segunda generación de países de reciente industrialización (Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia). (6)

Un tercer grupo de países de la Cuenca, o bien tienen importantes nexos histórico-comerciales con el Reino Unido y Europa Occidental, o están invadiendo con sus productos otros mercados abiertos (Australia, Nueva Zelanda y China). A partir de los principios de los sesentas, la Cuenca inicia una etapa de crecimiento económico espectacular, que se explica por el modelo de desarrollo seguido por los países de la región, y está sustentado principalmente en economías abiertas, en la disponibilidad de mano de obra calificada, el acceso a los mercados de los países desarrollados, el intercambio de inversión y tecnología entre los países de la Cuenca, la estrecha vinculación entre el interés público y el privado, y el firme apoyo a las actividades exportadoras.

## 1.2) EL PAPEL DE MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

México no ha quedado inmóvil ante el panorama que ha generado, tanto a nivel individual como colectivo, en una tendencia natural de nuestra especie, la búsqueda de la conquista de mercados y la supremacía en el comercio mundial.

Nuestro país, consciente de su posición económica internacional y de las estrategias que debe utilizar para estar en condiciones de afrontar esa lucha comercial, inicia una política amplia de apertura con la administración del Presidente Miguel De la Madrid Hurtado. Esa política se basa en una serie de medidas que han significado, en la práctica, "el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, a otro orientado al exterior". (7)

México, a través de diversas negociaciones comerciales iniciadas a partir de 1982, ha logrado quedar inmerso dentro de un grupo privilegiado de naciones que, a pesar de no haber alcanzado aún el calificativo de países desarrollados, están cada vez más cerca de lograrlo, gracias a las posturas aperturistas que han adoptado.

La actitud que nuestro Gobierno y muchos de nuestros empresarios han tomado en los últimos años hace pensar que no estamos dispuestos a quedarnos como simples espectadores del panorama económico, sino por el contrario, que estamos deseosos de participar competitivamente en la carrera comercial y de liderar en aquellos sectores en los que contamos con mayores oportunidades.

La solicitud e ingreso de nuestro país a las organizaciones comerciales internacionales más importantes siempre han sido recibidas con los mayores beneplácitos por las naciones miembros de las mismas. Ello quiere decir que, además de en muchos otros aspectos, existe una gran simpatía para con México en el terreno comercial.

Las negociaciones comerciales internacionales más relevantes que hemos iniciado y concluido son, sin duda alguna, las encaminadas al ingreso de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como las dirigidas a la estructuración del Tratado de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, las cuales fueron efectuadas con gran profesionalismo y rapidez, como consecuencia de las imperiosas necesidades de los tres países participantes.

Es conocido por gran parte de los ciudadanos mexicanos el alcance que puede llegar a tener en la práctica este Tratado. Miles de empresas nacionales, a raíz del TLC, han tenido que adoptar nuevas medidas que les permitan a sus productos y servicios alcanzar un nivel competitivo adecuado. Aquellas que no lo han hecho, han terminado cerrando, o bien, están muy cerca de hacerlo. En el campo, los fuertes ajustes que se han dado en el último sexenio, tienen como una de sus principales razones la apertura de nuestro país, gracias a la cual puede llegar a darse un verdadero milagro en este sector primordial de nuestra economía. (8)

Las instituciones educativas más importantes del país, conscientes de la competencia que se avecina a nivel profesional, han tenido que ajustar sus planes de estudio y están impartiendo con nuevos matices la cultura basada en la superación y en el liderazgo. Esta mencionada cultura también es recogida ya en la capacitación técnica y obrera.

Por otro lado, concientes de nuestros vínculos históricos y posición geográfica, que se traducen auténticamente en un puente entre América Latina y nuestros vecinos del norte, también hemos comenzado ya una apertura muy importante con los países del centro y sur de nuestro continente.

La firma de los Tratados de Libre Comercio con Chile y Costa Rica, en el marco del Tratado de Montevideo, que se propone la ampliación de las relaciones económicas y de los intercambios comerciales entre los países latinoamericanos, es el más vivo ejemplo de que México busca mantener en un plano principal sus vínculos con sus naciones hermanas, que a fin de cuentas son los que pueden beneficiar en mayor medida a todos nuestros sectores.

En el año de 1990 nuestro país, junto con Colombia y Venezuela, dan origen al Grupo de los Tres, que se propone promover la cooperación e integración entre los mismos, así como con el resto de América Latina y el Caribe. Como consecuencia de las negociaciones del Grupo de los Tres se firmó un Memorándum de Entendimiento por el cual se formalizó el compromiso de lograr un acuerdo de libre comercio. Tras intensas negociaciones, este acuerdo se hizo posible en el año de 1994, y entró en vigor a partir del 1° de Enero de 1995. También se logro, prácticamente al mismo tiempo, ser parte contratante en un acuerdo similar celebrado con Bolivia. (9)

Nos encontramos actualmente negociando acuerdos de complementación económica y libre comercio con Perú, y se han creado comisiones que exploran los beneficios de negociaciones similares con Argentina y Uruguay.

Como complemento de las acciones de México tendientes a fortalecer el sistema multilateral de comercio, así como a ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas, desde 1988 nuestro país ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, cuyo objetivo es identificar oportunidades de comercio e inversión en la región. En 1989 ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, y en el año de 1993 al mecanismo práctico de dicho foro. (10)

Asimismo, en el mes de abril de 1991, México y la Comunidad Europea firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación orientado a imprimir el adecuado dinamismo a los esfuerzos de cooperación comercial entre ambas regiones, así como para fomentar nuevas oportunidades de inversión y financiamiento. El mencionado Acuerdo Marco de Cooperación substituyó al de similar naturaleza de 1975, que fué renovado en 1980. A nivel particular con las naciones del Viejo Continente, nuestro país mantiene actualmente excelentes relaciones económico-comerciales, como con España, Alemania, Francia y Reino Unido, principalmente. (11)

Todas las anteriores, entre otras, son muestras de que estamos afrontando una actitud positiva ante los nuevos aspectos que vive la economía mundial. México tiene todo para convertirse en uno de los países que mayores ventajas adquiera con el nuevo rumbo hacia una globalización. Contamos prácticamente con todos los medios necesarios para llegar a ser un líder comercial como Nación, aunque es cierto que hace falta adoptar las medidas necesarias para hacer frente a aquellas carencias que nos están deteniendo en esa ansia de superación. Es necesario que logremos continuar y mejorar en esa tendencia responsable de crecimiento, para poder lograr colocarnos significativamente en el contexto mundial del siglo XXI.

Como podemos observar, México juega un papel de gran relevancia en el Comercio Internacional, y ante la era de las grandes alianzas comerciales, su posición resulta indispensable para el mayor éxito de las mismas.

Todo ello como país debemos aprovecharlo y estamos obligados a orientar todos nuestros esfuerzos para el éxito de nuestros cometidos. Apuesto a que nuestra Nación será uno de los nuevos "Tigres" del tercer milenio.

- CITAS BIBLIOGRAFICAS:

- (1) Canals Jordi, "La Nueva Economía Global", Bilbao, 1994, Ediciones Deusto, Pp. 25-27
- (2) Idem. p. 27
- (3) Alvarez Soberanis Jaime, "México: Retos y Oportunidades para el año 2000", México, 1993, Ed. Jus, p:21
- (4) "La Unión Europea y México". Delegación de la Comisión Europea. México, 1994, Pp. 9-11
- (5) Idem. p.11
- (6) Blanco Herminio, "Las negociaciones comerciales de México con el mundo", México, 1994, Ed. Fondo de Cultura Económica, p. 151
- (7) Idem. p. 7
- (8) Clavijo Fernando y Casar José I., "La Industria Mexicana en el Mercado Mundial", México, 1994, Ed. Fomdo de Cultura Económica, Pp.188-189
- (9) Blanco Herminio, Op. Cit., Pp. 131-135
- (10) Idem. p. 154
- (11) Idem. p. 143

## CAPITULO II

### **IMPORTANCIA DE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y EN LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**

En la actualidad, y de cara a una globalización económica, han nacido numerosas organizaciones alrededor del mundo que tienen como principal objetivo el servir como marco de cooperación económica y comercial para sus países miembros. A nivel local, es decir, avocadas a un grupo de países con características económicas, sociológicas o geográficas similares, podemos destacar dentro de los principales organismos comerciales a la Comunidad Económica Europea (CEE), la Cuenca Oriental del Pacífico, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano, los diversos Tratados de Libre Comercio, entre otros. A un nivel más internacional y plural sobresalen la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) (antes GATT).

El análisis del GATT servirá al presente estudio como punto de partida para comprender de donde emana la necesidad de regular a las Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

#### **2.1) LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)**

##### **2.2.1) Generalidades**

Mediante la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo (CICE) organizada por las Naciones Unidas en los años de 1947 y 1948, surgió como objetivo el de realizar la Convención para dar origen a una Organización Internacional del Comercio (OIC).

Dentro de los trabajos de dicha Conferencia, se elaboró un Convenio conocido como la "Carta de La Habana", misma que establecía los propósitos y principios para dar origen a la Organización Internacional del Comercio. En esos eventos destacó la presencia de México, que estuvo representado por el licenciado Mario Ramón Beteta y por el Doctor Carlos Novoa. (1)

Al mismo tiempo en que la Carta de La Habana era elaborada, los países que participaban activamente dentro del Comité Preparatorio de la misma, efectuaban negociaciones con vista a la reducción en aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio.

En el año de 1947 se celebró en Ginebra, Suiza, la "Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles" (Primera Ronda de Ginebra). Como resultado de la misma surgió la reducción en diversos rubros arancelarios, que quedó contenida en el tratado multilateral denominado "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT).

El GATT fué firmado por 23 Estados miembros de la ONU el 30 de Octubre de 1947 y entró en vigor el 1° de Enero de 1948. En dicho protocolo no intervino nuestro país.

El artículo XXIX del GATT establece la relación de éste con la Carta de La Habana.

El GATT fué concebido como un mecanismo provisional que regiría mientras entrara en vigor la Carta de La Habana, misma que nunca llegó a aplicarse, a pesar de haberse firmado a principios del año de 1948. Los motivos del fracaso de la mencionada Carta son muy variados, aunque dos sucesos que influyeron determinadamente para ello fueron, por un lado, la presión ejercida por las grandes empresas y por los inversionistas internacionales, y por otro, la negativa de los Estados Unidos, país que en ese entonces tenía más bien una política comercial de corte proteccionista. (2)

La creación de un mecanismo de tal naturaleza más que nada respondía a la necesidad de establecer una serie de reglas internacionalmente aceptadas que rigieran el comercio internacional en la post-guerra, así como para contrarrestar la adopción de políticas comerciales unilaterales y, sin embargo, este último hecho se aunaría a otras ideas egoístas y retrogradas que prácticamente llegaron a paralizar el proyecto planteado por la CICE.

Debido al aborto de la Carta de La Habana y a la falta de diálogos tendientes a dar origen a la OIC, el GATT llegó a convertirse, con el paso del tiempo, en un conjunto de reglas aceptadas para la conducción del comercio internacional que, cobrando cada vez mayor renombre, se colocó como el único instrumento jurídico de regulación para tan trascendente actividad.

## 2.2.2) La regulación de las Prácticas Desleales en el GATT

Dentro de los Acuerdos alcanzados que mayor importancia cobraron para los Estados participantes en el GATT, se encuentran el relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General, mejor conocido como Código Antidumping, así como los relativos a la aplicación de los artículos XVI y XXIII del mismo, referentes a Subvenciones otorgadas para la exportación de productos y a los Derechos Compensatorios.

Tanto el Código Antidumping como el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT tienen su sustento en los siguientes principios fundamentales:

1º) La promoción de la competencia leal.- El GATT se ocupa de la competencia abierta, leal y sin distorsiones. Las prácticas desleales de comercio internacional han sido condenadas siempre en el marco del Acuerdo General, y para ello se han incluido en el mismo normas relativas al dumping, las subvenciones y a los derechos compensatorios, que han sido reglamentadas, complementadas y ampliadas por ambos Códigos. (3)

2º) La solución de diferencias.- Cuando cualquier país estimaba que otro anulaba o ponía en peligro sus derechos comerciales podía acudir al GATT, como ahora se puede hacer con la Organización Mundial del Comercio, a efecto de solucionar dicha situación. En primer término se recomendaba el diálogo entre las partes involucradas, a través de consultas bilaterales. Un segundo recurso era la integración de un panel que examinara el caso y que hiciera recomendaciones. El GATT, sólo por consenso de las partes contratantes, podía aplicar medidas de represalia para el caso en que el país infractor no aplicara las recomendaciones realizadas. (4)

Las negociaciones comerciales efectuadas en el marco del GATT, por su amplitud de participantes y el alcance internacional de sus resoluciones, en ocasiones se llevaron a cabo dentro del contexto conocido bajo la denominación de "Ronda", que constituyó un foro de negociación que se proponía definir los lineamientos a seguir por los participantes en rubros concretos de sus relaciones comerciales; era una etapa de negociaciones que abordaba problemas específicos y buscaba la consecución de acuerdos que permitían delinear una dirección a seguir con reglas claras y precisas en lo que hace a la liberalización del comercio internacional.

Durante los trabajos de la cuarta Ronda de Ginebra o **Ronda Kennedy** (1964-1967), se negoció en primera instancia la creación de un Código Antidumping con el objeto de frenar la constitución de barreras comerciales a través de la excesiva regulación interna de algunos países. En ese Código se señalaron una serie de procedimientos y reglas sustantivas para la aplicación justa de las cuotas compensatorias que los países signatarios debían ajustar e incorporar a sus respectivas legislaciones.

Más tarde, al negociarse la **Ronda Tokio** (1973-1979), se puso un especial empeño en dar origen a un acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias y se añadieron disciplinas a las ya existentes en el Acuerdo General; además se procedió a una nueva revisión del Código Antidumping del GATT. En la misma Ronda se llegó a una serie de "acuerdos marco", uno de los cuales establecía una base jurídica para los acuerdos preferenciales en favor de los países en desarrollo y otro en el que se codificaban y mejoraban los procedimientos de solución de diferencias del GATT. (5)

En Septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la **Ronda Uruguay** (1986-1993). La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio reunidos en Punta del Este, Uruguay, y fue en parte la culminación del trabajo comenzado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT, celebrada en Ginebra en noviembre de 1982.

Ante la experiencia práctica de varios países del mundo en donde se iniciaron y desarrollaron investigaciones sobre dumping apoyadas en el Código Antidumping del GATT, surgieron una serie de comentarios que fueron llevados a las negociaciones de la Ronda Uruguay. Las partes contratantes resolvieron en revisar de nueva cuenta y "pulir" al máximo posible las disposiciones contenidas en dicho Código de conducta, a efecto de adecuarlo a la realidad comercial, precisándolo y detallándolo. Incluso, muchos países en desarrollo pugnaron por una especial atención a dicha revisión, ya que los países altamente industrializados se valen con relativa frecuencia de estas prácticas para conquistar sus mercados en menos tiempo, lo que acarrea costos internos insospechados.

Después de más de siete años de negociaciones para lograr un Código Antidumping acorde con las políticas propias de prácticamente todas y cada una de las partes contratantes, fué que finalmente éste se aprobó, tras la firma del protocolo de Marrakech en Abril de 1994.

Este ordenamiento, para diferenciarlo de los que lo precedieron, ha sido denominado el Código Antidumping de 1994 y, tras la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir del 1º de Enero de 1995, se ha traducido para regir actualmente como Código obligatorio de conducta para los países miembros de la misma.

Al iniciar los trabajos relacionados con las subvenciones y medidas compensatorias, la finalidad era hacer más estrictas las disciplinas en los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General, así como el Acuerdo sobre Subvenciones negociado en la Ronda de Tokio. (6)

Se negociaron y establecieron diversas disposiciones específicas al respecto dependiendo del rubro de cada Acuerdo paralelo en donde era necesaria su inclusión. Asimismo, se establecieron disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos.

En el Acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en tal proceso y en el de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado.

En lo que toca a la solución de diferencias, con la Ronda Uruguay se buscaba mejorar el sistema con el fin de asegurar una salida pronta y efectiva a las mismas y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas. Se llegó a un "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias". Se considera este rubro como uno de los elementos clave del orden comercial multilateral. (7)

Las diferencias de las que se ocupó a sus últimas fechas el Consejo de representantes del GATT, y de las que ahora se ocupa el Consejo General de la OMC, están sujetas a estas nuevas normas, en las que se prevé una mayor automaticidad de las decisiones sobre el establecimiento, el mandato y la composición de los grupos especiales, con los que esas decisiones no están ya supeditadas al consentimiento de las partes que intervienen en la diferencia.

## 2.2) LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO FRENTE A LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 2.2.1) Generalidades

Sin duda alguna, el mayor acierto y logro alcanzado mediante la Ronda Uruguay del GATT consistió en llegar a un Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), misma que "hará cumplir las reglas de comercio legal, cosa que el GATT no logró en sus más de cuatro décadas de existencia", según palabras del señor Peter Sutherland, último Director General del GATT.

La iniciativa de crear este nuevo organismo para regular el comercio internacional en sustitución del GATT corrió a cargo de México, Canadá y la Unión Europea.

Con la OMC todas las naciones subdesarrolladas se beneficiarán en razón de que una mayor proporción de sus productos industriales ingresarán a los países ricos sin recargos aduaneros. Las naciones ricas reducirán estos recargos industriales aplicados a ellos mismos en un 38 %, equivalente a más de un tercio. (8)

El Acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional común que abarca el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios, y los resultados integrales de la Ronda.

No olvidemos que el GATT fué concebido como un Acuerdo provisional mientras se lograban sentar las bases necesarias para el establecimiento de la OIC. Los primeros negociadores que se propusieron dar origen a un marco institucional que rigiera el comercio mundial jamás llegaron a pensar que llegaría a concretizarse en una Organización casi cincuenta años después. Ello explica por sí solo la dificultad existente para uniformar criterios en tan importante actividad humana.

El marco de la OMC sirve como vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como un "todo único" y, por consiguiente, el hecho de ser miembro de la misma entraña la aceptación de todos los resultados de la Ronda Uruguay, sin excepción alguna. (9)

La OMC administra también los acuerdos plurilaterales no abarcados por la Ronda Uruguay (comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino).

La OMC, pues, ha venido a substituir al GATT, como institución, aunque debe sus firmes bases gracias a las finalidades alcanzadas por dicho Acuerdo. De hecho, el GATT no ha desaparecido, sino que, adecuándose a su naturaleza propia, sirve como marco normativo de la OMC, junto con todos los instrumentos que lo complementan.

La OMC comenzó a funcionar como tal a partir del 1° de Enero de 1995, para lo cual fué necesaria la ratificación del Acuerdo respectivo por parte de las autoridades competentes en cada uno de los países miembros.

La sede de la OMC se encuentra actualmente en la ciudad de Ginebra, Suiza.

El presupuesto de la OMC será aprobado anualmente por el Consejo General, por una mayoría de dos tercios que comprenda más de la mitad de los miembros de la OMC, previa la presentación del mismo por el Director General realizada ante el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que formulará diversas recomendaciones, en su caso, para el Consejo General. Habrá un reglamento financiero en la Organización que servirá como base para la elaboración del proyecto presupuestario anual. Los miembros contribuirán en los gastos de la OMC en la proporción que les corresponda de conformidad con las disposiciones del reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

La OMC seguirá la práctica de adopción de decisiones por consenso y, cuando resulte imposible esto, la cuestión objeto de exámen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General cada miembro tendrá un voto.

#### 2.2.2) Funciones

Las funciones de la OMC son las siguientes: (10)

1. Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del Acuerdo por el que se establece dicha Organización y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecer la consecución de sus objetivos, así como constituir también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

2. Servir como foro de las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los anexos del Acuerdo por el que se establece dicha Organización. La OMC sirve también como un foro para ulteriores negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3. Administrar el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("Entendimiento sobre Solución de Diferencias").

4. Administrar el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales.

5. Coooperar, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como con sus organismos conexos, con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial.

### 2.2.3) Organización

Los Artículos IV, V y VI del Acuerdo por el que se establece la OMC contienen todas las disposiciones relativas a la composición estructural de dicho Organismo, de tal manera que quede conformado por los siguientes órganos: (11)

1.- Conferencia Ministerial: Está integrada por todos los miembros de la OMC, y deberá reunirse por lo menos una vez cada dos años. Está facultada para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los Acuerdos Multilaterales que resultaron de la Ronda Uruguay.

2.- Consejo General: Estará integrado por representantes de todos los miembros de la OMC. Es el encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales, así como desempeñar las funciones de la Conferencia Ministerial en los intervalos de las reuniones de ésta. El Consejo General actuará como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC, y establecerá órganos subsidiarios como un Consejo de Mercancías, un Consejo de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

El Consejo General, además, se encarga de concertar acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC, así como de adoptar disposiciones para la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de cuestiones afines a las de la OMC.

3.- Comités de Comercio y Desarrollo, de Restricciones por Balanza de Pagos, y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos: Establecidos por la Conferencia Ministerial, desempeñan las funciones propias que les correspondan en el marco de la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.

4.- Organos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales: Desempeñarán las funciones que les sean atribuidas en virtud de dichos Acuerdos y funcionarán dentro del marco institucional de la OMC. Deberán informar sobre sus actividades al Consejo General.

5.- La Secretaría: Tiene funciones de carácter exclusivamente internacional. Está presidida por un Director General, designado por la Conferencia Ministerial, órgano que además emite un reglamento que estipula las facultades, los deberes, las condiciones de servicio y la duración del mandato de dicho funcionario.

El Director General nombra al personal de la Secretaría y determina sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos adoptados por la Conferencia Ministerial.

#### 2.2.4) Condición Jurídica

El Acuerdo por el que se establece la OMC prevee en su Artículo VIII que cada uno de sus miembros le confiera la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones, hecho que se verificó a lo largo de los dos últimos cuatrimestres de 1994, a través del procedimiento de ratificación del Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT por todas y cada una de las autoridades respectivas (principalmente bajo la figura del Congreso) de los países participantes. Lo anterior significa que la OMC tendrá plena capacidad, es decir que de sus actos (realizados a través de sus miembros, órganos y funcionarios) se derivarán consecuencias de derecho.

Así mismo, el mencionado Acuerdo establece que cada uno de los miembros confiera a dicho Organismo los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones. En consecuencia, la OMC es un Organismo Internacional dotado con personalidad jurídica y patrimonio propios, en virtud de representarse como un sujeto del derecho internacional. Su personalidad jurídica propia deriva del principio de la personalidad funcional en el Derecho Internacional Público.

La capacidad jurídica de la OMC se ve reforzada con la disposición relativa a que deberán conferirse a los funcionarios de la Organización y a los representantes de los miembros de la misma los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones en relación con la propia OMC, de manera similar a como se estipula en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de Noviembre de 1947.

#### 2.2.5) Los Códigos Antidumping y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en la OMC

Hemos dicho que todos los instrumentos que han servido para complementar, reglamentar y ampliar las normas del GATT, han pasado a conformar, junto con las mismas, el marco jurídico de la OMC. Tal es el caso de los Códigos de conducta.

Estos Códigos resultan obligatorios para todos los países miembros de la Organización.

##### A) El Código Antidumping

El Código Antidumping de 1994 prevé normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales. (12)

Acercas de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Código Antidumping añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal "reconstruido", y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping. (13)

El Código Antidumping de 1994 hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional, debiendo obrar una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción.

Se han establecido procedimientos bien definidos para iniciar investigaciones sobre casos de importación de mercancías en condiciones de dumping. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del Código actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se revocan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Uno de los mayores aciertos de este Código Antidumping es, sin duda, la inclusión de la novedosa disposición relativa a que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de naturaleza "de minimis" (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al dos por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del tres por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador). (14)

Para finalizar la referencia a este ordenamiento, cabe comentar que el mismo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias que lleguen a suscitarse.

#### B) El Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Contrariamente a sus predecesores, el nuevo acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención "específica": en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención. Únicamente las subvenciones específicas quedarán sujetas a las disciplinas previstas en el acuerdo.

En el Código de 1994 se establecen tres categorías de subvenciones. En primer lugar, se enuncian las subvenciones "prohibidas", a saber: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre varias condiciones; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre varias condiciones. Las subvenciones prohibidas son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y si concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser especificado, y ésta inmediatamente retirada. Si lo anterior no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas. (15)

La segunda categoría es la de las subvenciones "recurriribles". En el nuevo Acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General, o perjuicio grave a los intereses de otro miembro.

Se considerará que hay "perjuicio grave", entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención ad valorem aplicada a un producto supere el cinco por ciento. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la misma no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales. (16)

La tercera categoría es la de las subvenciones "no recurribles", que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tiempo de asistencia para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación. (17)

Parte del nuevo Código se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. En el Acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. (18)

Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor del uno por ciento ad valorem) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los dieciocho meses.

Por otro lado, se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del dos por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, del tres por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del cuatro por ciento de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador.

Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y el daño.

En el Código de 1994 se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en vías de desarrollo cuyo PNB per cápita sea menor a mil dólares de los EE.UU. no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas.

Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres).

En el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. (19)

- CITAS BIBLIOGRAFICAS:

(1) Malpica De lamadrid Luis, "¿Qué es el GATT?", México, 1979, Ed. Grijalbo, p.13

(2) Idem. p. 14

(3) "GATT: Su Estructura. Sus Actividades". Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1991, p.8

(4) Idem. Pp. 16-17

(5) Idem. Pp. 26-28

(6) Idem. p. 36

(7) Ibidem.

(8) "México, el GATT y la nueva Organización Mundial del Comercio", SECOFI, México, 1994, p.14

(9) Idem. p.14

(10) "Noticias del Uruguay Round", GATT, Ginebra, Suiza, 1994, Pp. 5-6

(11) Idem. p.6

(12) Noticias del "Uruguay Round", Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Marrakech '94, GATT, Ginebra, Suiza, 1994, Pp. 15-16

(13) Idem. p. 16

(14) "The Uruguay Round: A Preliminary Analysis of the Final Act", Morrison & Foerster, San Francisco, California, 1994, Pp. 25-26

(15) Noticias del "Uruguay Round", Op. Cit., Pp. 19-20

(16) Idem. p. 20

(17) Ibidem.

(18) "The Uruguay Round: A Preliminary Analysis of the Final Act", Op. Cit., Pp. 29-30

(19) Noticias del "Uruguay Round", Op. Cit., Pp. 20-21

### **CAPITULO III**

#### **ANALISIS DE LAS DIVERSAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN EL CONTEXTO DEL SISTEMA JURIDICO MEXICANO**

Las prácticas desleales de comercio internacional son llamadas de tal manera ya que son aquellas que se proponen colocar a una determinada mercancía en el mercado de exportación con una posición ventajosa respecto del producto idéntico o similar de la industria doméstica existente en dicho mercado, en base a la utilización de medios o recursos que entrañan un sentido contrario al concepto de libre y justa competencia.

En mi opinión estas prácticas deben considerarse desleales en dos sentidos: el primero, desde el punto de vista del país de origen o procedencia, porque colocan a la mercancía en el mercado de exportación con mayores facilidades o a un menor precio que en el propio país que la produce y/o comercializa. El segundo, desde el punto de vista del país importador de dicho producto, ya que se busca conquistar ese mercado desplazando a los competidores mediante la utilización de recursos de contenido monopólico.

En el sistema comercial internacional se analiza a la práctica desleal desde el segundo punto de vista, lo que resulta lógico debido a que al país importador poco le importarán las ventajas competitivas que pueda tener un determinado productor extranjero dentro de su país, mientras sus intereses comerciales no se vean afectados. Aún llegando a existir los elementos que constituyen la práctica desleal de que pueda tratarse, al solicitante o país importador le interesarán los efectos de la misma en su producción y mercado nacional, y dejarán de lado las consecuencias causadas en el país de origen.

Sin embargo, quiero hacer énfasis en que es un hecho que las prácticas desleales de comercio tienen efectos dentro del mercado del país de origen y que, por tanto, ahí también llegamos a estar con bastante frecuencia en presencia de los elementos que las constituyen. A pesar de que veremos más adelante los conceptos de daño y amenaza de daño, quiero en este apartado hacer un breve paréntesis con la utilización de estos elementos para que quede mejor explicada mi aseveración.

Por ejemplo, si un país productor de vidrio otorga un beneficio inequitativo a un determinado fabricante nacional para que coloque sus mercancías en el exterior con mayor facilidad que los otros productores del ramo dentro del país de origen, sin duda a éstos últimos se les estará causando un daño económico-patrimonial y se les estarán segregando sus oportunidades de acceso a otros mercados.

En el caso planteado, estaremos en presencia de subsidios o subvenciones. En México, conscientes de que estas situaciones se dan de hecho, se ha logrado un importantísimo avance con la creación de la Comisión Nacional de Competencia y con la promulgación de la Ley Federal de Competencia Económica, que tiene por objeto "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". Inhibir la proliferación de prácticas subsidiarias destinadas a grupos selectos llegando a favorecerlos inequitativamente, es una función propia del ordenamiento y Comisión mencionados (artículo 10 fracción VII de la Ley Federal de Competencia Económica).

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 28 señala que "Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de **discriminación de precios** u objeto de **subvenciones** en su país de origen o procedencia, que **causen o amenacen causar daño** a la producción nacional", y el mismo precepto agrega que "Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una **cuota compensatoria** conforme a lo dispuesto en esta Ley".

De lo anterior podemos desprender que nuestro sistema jurídico considera como prácticas desleales de comercio internacional a la discriminación de precios, misma que en el argot jurídico, económico y del comercio exterior es mejor conocida como "dumping", y a las subvenciones o subsidios. Asimismo se señala en este y otros artículos como hecho necesario el de la existencia de un daño o amenaza de éste, y su prueba, causado directamente las importaciones en tales condiciones de la mercancía en cuestión, para dar inicio a una investigación administrativa sobre prácticas desleales de comercio internacional.

Por último, dicha disposición establece como consecuencia por la realización de importaciones en condiciones de dumping o subvenciones, el pago de una cuota compensatoria, factor de relevancia para los efectos prácticos de poder continuar en las líneas propuestas con la importación de las mercancías en cuestión.

Es de importancia señalar que, de no existir una íntima relación de causalidad entre el dumping o subvención y el daño o amenaza de daño a la producción nacional, la mercancía en investigación no deberá ser objeto del pago de cuotas compensatorias.

Lo anterior en virtud de que no se puede imponer una sanción a lo que no se le ha probado un efecto dañino directo (causa-efecto). Esto quiere decir que, aún comprobándose la existencia de discriminación de precios y subvenciones en un determinado producto de importación, si éste no causa daño o amenaza causarlo a la plataforma industrial nacional del ramo, en consecuencia, no debe imponérsele una cuota compensatoria. Más adelante, para profundizar, analizaremos la naturaleza, el espíritu y la motivación de la propia cuota compensatoria.

En conclusión, las prácticas desleales de comercio internacional se componen de la siguiente manera:

1) Discriminación de precios (Dumping) [A] + Daño o Amenaza de Daño a la producción nacional [B] + Relación Causal ((A) + [B]) = Imposición de una cuota compensatoria a las importaciones de la mercancía en cuestión [C].

2) Subvenciones o subsidios [A] + Daño o Amenaza de Daño a la producción nacional [B] + Relación Causal ((A) + [B]) = Imposición de una cuota compensatoria a las importaciones de la mercancía en cuestión [C].

### 3.1) LA DISCRIMINACION DE PRECIOS O DUMPING

El artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior estipula que "La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal".

El simple concepto de práctica desleal expresado por el artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior, de no ser integrado con otros complementarios expresados en subsecuentes artículos, haría imposible una adecuada comprensión de lo que realmente es el dumping, para lo cual es necesario analizar y profundizar sobre dichos preceptos de la Ley.

- Valor normal:

Hemos visto que la definición del analizado precepto menciona el término valor normal. El valor normal representa el principal parámetro para llegar a determinar la existencia de dumping, y del mismo se ocupa el artículo 31 de la propia Ley conceptuándolo como "el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales".

El valor normal se compone por tres importantes elementos: las operaciones comerciales normales, la identidad o similitud de la mercancía investigada con las mercancías propias del país importador y, por último, la representatividad existente de las mercancías nacionales idénticas o similares.

a) Acordes con el artículo 32 del mencionado ordenamiento, entendemos por operaciones comerciales normales aquellas que "reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes". Así, el valor normal de una mercancía se determina en cuanto al precio que, en el contexto de dichas operaciones, refleja la misma en el propio país en donde es producida dentro de un determinado lapso de tiempo.

b) La identidad o similitud del producto de importación con mercancías del país de origen es un punto que desde el inicio de la investigación debe quedar perfectamente precisado, ya que no se puede constituir una práctica desleal de comercio internacional si no existe un efecto directo sobre determinadas mercancías nacionales.

Mercancía idéntica es la que coincide en todas sus características con el producto investigado, tomando en consideración elementos tales como su naturaleza, origen, procedencia, uso, función, calidad, marca y prestigio comercial.

Mercancía similar es aquella que, aunque no coincide en todas sus características con la mercancía con la que se compara, presenta algunas idénticas sobre todo en lo que a su naturaleza, uso, función y calidad se refiere. En concreto la similitud del producto se destaca cuando le permite cumplir con las mismas funciones que el producto investigado y ser comercialmente intercambiable por el mismo.

c) Sin embargo, no basta con que el producto investigado sea idéntico o similar con las mercancías nacionales del país importador, sino que además dichas mercancías deben contar con una cierta representatividad en el mercado doméstico.

El artículo 50 de la Ley dispone como requisitos indispensables para iniciar una investigación administrativa contra prácticas desleales de comercio internacional, en primer lugar, que la solicitud a petición de parte sea presentada por las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquéllas que se estén importando o pretendan importarse en tales condiciones y, en segundo lugar, que los solicitantes sean representativos de la producción nacional o sean organizaciones legalmente constituidas.

El principio general de representatividad es en el sentido de que la producción nacional abarque, cuando menos, el veinticinco por ciento de la producción nacional de la mercancía idéntica o similar que se trate.

- Criterios para determinar el valor normal:

Primer criterio: Un primer criterio general para determinar el valor normal es el derivado del precio originado en el curso de operaciones comerciales normales por una mercancía idéntica o similar dentro del mercado interno del país de origen.

Segundo criterio: Como no siempre es factible determinar el valor normal de la mercancía investigada en base al primer criterio, ya que puede ser que la misma no refleje condiciones representativas de mercado en el país de origen o que simplemente no se venda en el mismo, la Ley contempla que se tomará en cuenta como valor normal:

El precio comparable, en términos de lo descrito anteriormente, y de los criterios de representatividad contenidos en la Ley, de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este tercer país tomado en cuenta, por lo general, es aquél que represente de mejor manera condiciones de mercado en cuanto al producto investigado. Lo importante para proceder conforme a este criterio es que el precio comparable siempre sea representativo, aunque pueda resultar más alto.

Tercer criterio: Cuando el valor normal no pueda obtenerse adecuadamente conforme a la aplicación de cualquiera de los dos criterios anteriores, procede un tercero, contemplado por la Ley, que es aquél que se rafiere al valor reconstruido en el país de origen. Este valor se obtiene en base a la suma de los siguientes factores, mismos que deberán corresponder a operaciones comerciales normales:

Costo de producción + gastos generales + utilidad razonable.

El criterio para la utilización del valor reconstruido como factor para determinar el valor normal se hace en base a la existencia de pérdidas sostenidas o a la falta de representatividad del producto en las operaciones comerciales dentro del país de origen o en las exportaciones a un tercer país.

- Principios de aplicación:

El principio general de aplicación del valor normal, como se analizó anteriormente, parte de la base de la existencia de operaciones comerciales normales dentro del contexto de una economía de mercado en el país de origen. Como excepciones a este principio general tenemos las siguientes:

1) El precio comparable, conforme al segundo criterio para determinar el valor normal.

2) El valor reconstruido, conforme a lo analizado en el tercer criterio para determinar el valor normal.

3) Resulta de esencial importancia conocer el principio para considerar el valor normal cuando se trata de una mercancía producida en países con economía centralmente planificada, como lo es la de la República Popular de China, país que ha sido y es objeto de continuas investigaciones antidumping alrededor del mundo y en nuestro país. (1)

En el caso de que el producto investigado provenga de un país con esta clase de sistema económico, el principio a aplicar para determinar el valor normal será el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado que pueda ser considerado como sustituto. Así, por ejemplo, en el caso de que se inicie una investigación sobre importaciones de lápices a nuestro país provenientes de China, deberá tomarse como valor normal el precio de dichos lápices en el país que refleje con mayor claridad ventas de mercado, como puede ser los Estados Unidos de América, por representar en casi todos los casos el principal mercado de los productos del mencionado país de origen.

4] Un cuarto principio que se aplica por excepción deriva del supuesto de la exportación realizada desde un "país puente", es decir, no directamente desde el país de origen, sino desde un país con carácter de intermediario. En este caso, conforme al artículo 34 de la Ley, el valor normal será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia.

Pero en este último supuesto puede darse el caso de que la mercancía de que se trate no se produzca o no tenga un precio comparable en el país de exportación, sino que sólo transite por el mismo, en cuyo caso el valor normal se determinará tomando como base el precio en el mercado del país de origen.

También puede suceder que no exista la posibilidad de determinar un precio de exportación del producto investigado, o que el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, en cuyos casos el precio se podrá calcular "sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por primera vez a un comprador independiente en el territorio nacional". (Art. 35 LCE).

Resulta lógico que surja la necesidad de realizar ciertos ajustes para lograr una comparabilidad válida entre el precio de exportación y el valor normal, para lo cual la autoridad deberá considerar los términos y condiciones de venta, las diferencias en cantidades, las diferencias físicas entre uno y otro producto, así como las diferencias derivadas de cargas impositivas.

5] Por último, un supuesto que vale la pena resaltar y que constituye la aplicabilidad de un principio más para determinar el valor normal, es el que se funda en la exportación del producto investigado realizada por empresas comercializadoras o "traders", que pueden estar situadas dentro o fuera del país de origen.

En este caso se procederá en primer lugar a considerar el valor normal conforme al criterio de operaciones comerciales normales, considerando como costo de adquisición las compras con precios superiores al costo de producción más los gastos generales de las empresas proveedoras y, en caso de que el "trader" se ubique en un país diferente al país de origen de la mercancía, se incrementará con todos los costos y gastos involucrados en trasladar e internar la mercancía del país de origen al de procedencia.

En segundo lugar, cuando las compras de las empresas comercializadoras que generen utilidades a las empresas proveedoras no sean representativas, el costo de producción se estimará mediante el valor reconstruido determinado por la autoridad para las empresas proveedoras.

### 3.2) LAS SUBVENCIONES

A la luz del artículo 37 de la Ley, "La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase".

Ahora bien, la determinación de la existencia de subvenciones resulta ser una cuestión de gran complejidad y, sobre todo, cuando se trata de investigaciones sobre productos provenientes de economías centralmente planificadas. En concreto, en muchas investigaciones sobre productos provenientes de la República Popular de China, la autoridad investigadora mexicana ha encontrado un gran obstáculo en cuanto a los aspectos de transparencia y colaboración del propio gobierno de ese país, lo que también ha ocurrido en el caso de economías de mercado, como la brasileña.

Existe un Anexo del Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT que oficialmente lleva el nombre de "Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". El mismo ilustra en una lista, con carácter enunciativo y no limitativo, los tipos de subvenciones a la exportación consideradas por el propio GATT.

### 3.3) DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL

#### 3.3.1) Conceptos

a) Concepto de Daño.- El artículo 39 de la Ley califica al daño como "la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias". Este concepto es una síntesis de aquél que se encontraba contenido en los artículos 14 y 15 de la LR 131.

Como se desprende del concepto analizado, el daño, pues, está directamente vinculado con la situación de la industria nacional frente a las mercancías de exportación, de donde se pueden derivar consecuencias graves para la planta productora del país importador. Para abundar más sobre esta aseveración, resulta conveniente citar el artículo 3 del Código Antidumping. El punto número 1 del precepto invocado sostiene que la determinación de la existencia de daño "se basará en pruebas positivas y comprenderá un exámen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos". Más adelante, al tocar el punto sobre la determinación del daño o amenaza de daño a la producción nacional, abundaremos sobre estos elementos.

Desgraciadamente, en México se han dado casos en los cuales la industria nacional de determinados sectores, muchas veces a través de las Cámaras que los agrupan, que constituyen en ocasiones verdaderas mafias, han alegado un daño derivado de las importaciones de una determinada mercancía, cuando en realidad lo que ha sucedido es que la ineficiencia del sector nacional de que se trate ha provocado la caída en sus propias ventas y, por tanto, se ha autodañado.

Al recurrir, en estos casos, al procedimiento administrativo de investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la industria nacional busca a toda costa, incluso a través del cabildeo con funcionarios, persuadir a la autoridad investigadora, que puede llegar a reacaer en una confusión y emitir la resolución en un sentido equivocado. Por otro lado, la propia industria nacional del sector garantiza que muchos consumidores con un sentido equivocado de patriotismo vuelvan al producto nacional, cuyos precios y calidad son desfavorables en realidad.

Además, puede ocurrir que en la Resolución preliminar de que se trate se impongan cuotas compensatorias provisionales al producto investigado, lo que supone desembolsos muy fuertes de dinero en base a la garantía del interés fiscal que debe constituirse ante dicha situación, sin contar los gastos que supone participar y ser representado en una investigación administrativa de esta naturaleza.

b) Concepto de Amenaza de Daño.- Conforme a como lo dispone el artículo 39 de la Ley, "Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional".

Así pues, de acuerdo con este concepto, existen dos elementos que deben probarse para alegar una amenaza de daño a la producción nacional: la inminencia y la clara previsibilidad de daño.

La inminencia consiste en la próxima sucesión de un pronto hecho. La previsibilidad es el conocimiento con anticipación de la sucesión de un hecho. (2)

En consecuencia, para que una solicitud de investigación contra prácticas desleales de comercio internacional pueda ser fundada y sostenida de acuerdo a este presupuesto, debe de probarse que el daño a la producción nacional de un determinado sector sucederá prontamente, conforme a conocimientos anticipados, y como consecuencia de las importaciones de determinada mercancía en condiciones, ya sea de discriminación de precios, o bien, de subvenciones.

Los últimos renglones del propio artículo 39 de la Ley agregan que "La determinación de la amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas". Si analizamos a fondo el decir de esta disposición, concluiremos que, al basarse la amenaza en hechos, ya de cierta manera se está exigiendo al solicitante que pruebe que se trata de la existencia de un daño, aunque este no se haya manifestado tan notablemente en cuanto a sus efectos sobre la propia producción nacional de la mercancía investigada, lo cual llegará a hacerlo prontamente.

### 3.3.2) Elementos

Al analizar los conceptos de Daño y Amenaza de Daño a la producción nacional, y a efecto de poder comprenderlos de manera integral, resultaba absolutamente necesario tocar el ámbito de los elementos que constituyen tanto uno como otro presupuestos. Sin embargo, en este apartado profundizaremos sobre los mismos.

#### a) Elementos del Daño.-

1.- Decíamos que el Daño debe estar directamente vinculado, mediante una relación causa-efecto, con una desfavorable situación de la producción nacional respecto de la mercancía de importación de que se trate. Esa desfavorabilidad, conforme al ya analizado artículo 39 de la Ley, puede adoptar diversas formas.

En primer lugar tenemos la pérdida o menoscabo patrimonial de la producción nacional. Por pérdida y menoscabo entendemos la privación de lo que se poseía. (3) Así pues, para demostrar que existe la pérdida o menoscabo patrimonial a una industria es necesario comprobar antes las ventas que la misma realizaba y su importancia a nivel nacional.

En segundo lugar, puede ser que el desfavor consista en la privación de cualquier ganancia lícita y normal a la producción nacional, en cuyo caso, al igual que el anterior, deberá probarse: a) que las ventas de la producción nacional se ubicaban en un determinado nivel antes de que llegaran las mercancías de importación en condiciones desleales, y b) la importancia o representatividad a nivel nacional de la Solicitud.

Por último, el daño puede consistir en el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias, es decir, en el retraso sensible a la creación de una producción nacional.

2.- El volumen de las importaciones de las mercancías objeto de prácticas desleales y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, es el segundo elemento a considerar en nuestro estudio como parte integrante del daño a la producción nacional.

Resulta conveniente que este elemento se subdivida, para comprenderlo con mayor precisión:

a) El volumen de las importaciones de las mercancías objeto de prácticas desleales de comercio internacional.- Debe investigarse el "aumento considerable" de dichas importaciones, en términos absolutos o en relación con la producción nacional o el consumo interno del país, que se introduzcan al territorio nacional para atender a los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales que se abastecen de los productores nacionales. La autoridad tendrá plena discrecionalidad para tomar en cuenta el aumento de las importaciones como considerable.

b) El efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, respecto a los importados.- Habrá de considerarse si el producto de importación se vende en el mercado interno a un precio "considerablemente inferior" a las mercancías idénticas o similares producidas en el país, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir un alza razonable que en otro caso se hubiera producido.

También deben considerarse los efectos en las condiciones y términos de venta que representen una disminución real de los precios de venta. Para analizar el comportamiento y tendencia de los precios de las importaciones, la autoridad utiliza como muestras períodos comparables, generalmente consistentes en semestres.

Cabe agregar que nuestra legislación deja a discreción de la autoridad el considerar los elementos que ésta estime convenientes para tomar en cuenta la existencia de daño a la producción nacional.

#### b) Elementos de la Amenaza de Daño.-

1.- Incremento en las importaciones de las mercancías objeto de investigación.- Deberá considerarse si la tendencia de las importaciones puede indicar la probabilidad fundada de que se produzca un aumento considerable en un futuro inmediato.

2.- Capacidad disponible de producción del exportador para incrementar sus ventas a México, o la capacidad que pueda aumentarse de manera inminente.- Debe tomarse en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que pueden absorber la capacidad disponible o la que se incremente en un futuro inmediato.

3.- Precios previsibles de las exportaciones realizadas a México.- La autoridad deberá investigar si esos precios pueden impedir que suban o hacer bajar los precios de las mercancías idénticas o similares producidas en México, o pueden modificar en forma negativa las condiciones y términos de venta de tales mercancías.

4.- Los inventarios de las mercancías de la producción nacional y los demás factores que la autoridad estime convenientes.- Deberá investigarse cualquier tendencia que permita concluir que las importaciones de determinadas mercancías causarán un daño a la producción nacional.

#### 3.4) RELACION CAUSAL

La Doctrina, según consta en el Diccionario Jurídico Mexicano, sostiene que "existe entre dos hechos un nexo o relación causal cuando uno de ellos, el efecto, puede reconducirse a otro como a su causa" (4). Es decir que entre causa y efecto debe existir la suficiente concordancia para comprobar la acción como "conditio sine qua non" de un resultado.

Aunque sucede que, la mayoría de las veces, se hable en el mundo del Derecho de la relación causal en orden al Derecho Penal, resulta válido para nuestro estudio realizar una comparación como la siguiente: Así como en la Ciencia Jurídico Penal la causalidad es el nexo o relación de carácter objetivo que debe interceder entre la acción del agente y el resultado delictivo para que éste pueda ser tenido como obra suya, para que exista una relación causal entre la verificación de prácticas de dumping o de subvenciones en las importaciones de determinadas mercancías y un daño o amenaza de daño a la producción nacional del sector correspondiente, debe interceder una absoluta concordancia entre uno y otro hechos.

Resulta sencillo ilustrar gráficamente lo que significa la relación de causalidad en materia de una investigación administrativa de esta naturaleza:

Importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones (A) + Daño o Amenaza de Daño a la Producción Nacional como consecuencia directa de esas importaciones (B) = Relación Causal (C). [A + B = C].

El segundo párrafo del artículo 39 de la Ley dispone claramente que: "En la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, en los términos de esta Ley".

La propia Ley, para dicho fin, estipula en sus artículos 41 y 42 una serie de factores que deben considerarse y que se refieren a los aspectos de:

1.- Volúmen de las importaciones para determinar si ha habido un aumento considerable de las mismas en relación con la producción o el consumo interno del país;

2.- Efecto sobre los precios internos de las mercancías, tomando en cuenta si la mercancía se vende en el mercado interno a un precio considerablemente inferior, o si el efecto de la importación de la misma es hacer bajar los precios anormalmente o impedir el alza razonable de los mismos;

3.- Efecto(s) causado(s) sobre los productores nacionales de las mercancías, como puede(n) ser disminución en el volúmen de producción, ventas, participación en el mercado, utilidades, rendimiento de inversiones o capacidad instalada, así como otros índices o factores económicos;

También se toman en cuenta demás aspectos que la autoridad estime convenientes, así como directrices para determinar si las importaciones de las mercancías en condiciones desleales tienen relación íntima con una amenaza de daño.

### 3.5) LA CUOTA COMPENSATORIA

#### 3.5.1) Concepto y naturaleza jurídica

En el artículo 28 de la Ley se señala que: "Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley". No olvidemos que para que exista la configuración de la práctica desleal es necesaria la adecuación entre, por un lado, las importaciones de determinadas mercancías en condiciones de dumping o de subvenciones y, por otro, un daño o amenaza de daño a la producción nacional.

La denominación "cuota compensatoria" tiene sus orígenes en los Códigos Antidumping y sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT, mismos que se refieren a "derechos antidumping" y "derechos compensatorios", respectivamente.

Ni el antiguo ni el nuevo Código Antidumping dan un concepto preciso de lo que significa "derechos antidumping", sin embargo se entiende como una consecuencia de importar en cualquiera de las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994, y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del propio Código Antidumping, mismas que integran la práctica desleal del Dumping en base a tres elementos, que resultan los mismos que configuran la práctica desleal de discriminación de precios en nuestra legislación, a saber:

1) La introducción de un producto "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". Cabe hacer notar que el Código Antidumping prevé disposiciones, al igual que nuestra legislación, para los siguientes casos:

1. que el producto idéntico o similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador; 2. que no exista un precio de exportación o que existiendo éste no sea fiable por existir un arreglo entre el exportador y el importador o un tercero; 3. que el producto no se importe directamente del país de origen sino desde un tercer país.

2) La existencia de un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción.

3) La existencia de una relación causal entre los dos elementos anteriores.

Por su parte, el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, en nota al pie de página número 36, dispone que "Se entiende por un "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para neutralizar cualquier subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, producción, o exportación de cualquier mercancía, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994".

De la definición anterior podemos recoger el espíritu primordial del "derecho compensatorio", mismo que consiste en neutralizar la subvención y, en consecuencia, podemos extenderlo también al "derecho antidumping". (5)

Las cuotas compensatorias, en los términos del artículo 62 de la Ley, serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación del producto investigado y, en el caso de subvenciones, al monto del beneficio otorgado para la exportación del producto.

Nuestra legislación habla de "cuotas" y no de "derechos" en virtud de que estos últimos tienen la connotación de contribuciones al erario público, es decir, son considerados como ingresos fiscales ordinarios del Estado.

La Ley Federal de Derechos, describe a los mismos como todos aquellos que "se pagarán por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados y en este último caso, siempre que se trate de contraprestaciones que no se encuentren previstas en esta Ley.

También son derechos las contribuciones a cargo de los organismos públicos descentralizados por prestar servicios exclusivos del Estado". Dicho ordenamiento no contempla a las cuotas compensatorias, puesto que no se adecúan a tal descripción.

La Ley, en su artículo 63, estipula que las cuotas compensatorias deberán considerarse como aprovechamientos en los términos del artículo 3° del Código Fiscal de la Federación. Atendiendo al precepto invocado, por aprovechamientos se entiende "los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamiento y de los que obtengan los organismos descentralizados y la empresas de participación estatal".

De esta forma, para dicho ordenamiento, la única nota distintiva de los aprovechamientos es que son ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público y que no estén clasificados en los conceptos señalados.

No existe ningún ordenamiento legal en nuestro país que abunde más sobre el concepto de aprovechamiento. Este únicamente se individualiza en nuestra legislación en base a una diferenciación.

Con diversos elementos tomados del análisis anterior, me atrevo a dar una definición propia de las cuotas compensatorias como los ingresos fiscales extraordinarios que percibe el Estado a fin de restringir, neutralizar y/o desalentar las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

Las cuotas compensatorias no tienen un verdadero sustento constitucional, pero se interpreta que se contemplan implícitamente en nuestra Ley Suprema, ya que es una figura novedosa en nuestro sistema jurídico y no se ha realizado reforma alguna al artículo 131 constitucional desde el año de 1950. (6)

Lo anterior nos atrevemos a aseverarlo en virtud de que el artículo 131 de nuestra Carta Magna contempla una excepción a la facultad legislativa del Congreso de la Unión, al disponer que el Ejecutivo Federal podrá estar facultado por el Congreso de la Unión para legislar en materia de comercio exterior.

La Ley de Comercio Exterior faculta a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como para determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones. (art 5° fr VII).

La abrogada Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior facultaba al Ejecutivo Federal para establecer medidas de regulación o restricciones a la importación de mercancías, entre las que se incluían las cuotas compensatorias (art 1° fr II inc.C), lo que acarreó una serie de problemas, ya que se alegaba la inconstitucionalidad en la determinación de las mismas por el Poder Ejecutivo argumentando que se trataba de un acto meramente legislativo correspondiente al Congreso de la Unión. Dicho sector sostenía que, aunque la investigación era de carácter administrativo, las cuotas compensatorias adquirirían la calidad de normas por su generalidad, obligatoriedad e impersonalidad en muchos de los casos (en aquellos en los que la cuota compensatoria determinada no era dirigida exclusivamente a una empresa exportadora). Existía una gran confusión en virtud de que la cuota compensatoria se equiparaba a las contribuciones, pues se le consideraba un impuesto al comercio exterior.

Con la reforma a la Ley Aduanera del 31 de diciembre de 1985, se incluyó a la cuota compensatoria en la categoría de "impuestos a la exportación", conforme al artículo 35 del mismo ordenamiento. Sin embargo, en la vigente Ley Aduanera, por Decreto publicado el 26 de Julio de 1993, se encuentra derogado el apartado relativo a dicha categorización, lo que atendió principalmente a la disputa doctrinal a la que nos hemos referido.

#### A manera de conclusión:

1) Es indebida la consideración de las cuotas compensatorias como impuestos en lo particular y como contribuciones en lo general, en virtud de que su función, como lo hemos visto anteriormente, es diversa a la de estas figuras: Las contribuciones tienen las características de resultar ingresos fiscales ordinarios del Estado que tienen como función cobrir el gasto público.

A pesar de que las cuotas compensatorias, al igual que los impuestos al comercio exterior, son ingresos derivados de la importación, que se cobran por las aduanas del país, son obligatorios y, en muchos casos, son de carácter general para las mercancías de un determinado país exportador, no tienen una función equivalente al de las contribuciones, puesto que se orientan a neutralizar el efecto dañino que se ha causado por las importaciones de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, y por otro lado son ingresos extraordinarios que obtiene el Estado.

2) La consideración que de aprovechamientos se otorga a las cuotas compensatorias, es como excepción próxima al concepto de contribución y tiene su origen en nuestra legislación con base en una diferenciación.

### 3.5.2) Tipos de Cuotas Compensatorias

#### I. Por su determinación y duración:

Tanto el Código Antidumping al referirse a los derechos antidumping y el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios al referirse a los derechos compensatorios, como la Ley de Comercio Exterior al referirse a las cuotas compensatorias, esclarecen dos categorías únicas al respecto, a las que nos referiremos, por lo anteriormente analizado, como cuotas compensatorias:

a) Cuotas Compensatorias Provisionales.- Son aquellas que pueden ser determinadas por la autoridad en la Resolución Preliminar de una investigación administrativa, para aplicarse en las importaciones de las mercancías provenientes de un determinado país de origen.

b) Cuotas Compensatorias Definitivas.- Son aquellas impuestas por la autoridad en la Resolución Definitiva, confirmando las cuotas compensatorias provisionales determinadas anteriormente, o bien como producto de la determinación realizada en las etapas de investigación siguientes a la publicación de dicha Resolución Preliminar.

#### II. Por los términos en que se expresan: (7)

a) Cuotas Compensatorias específicas.- Son aquellas que se calculan por unidad de medida y deben liquidarse en su equivalente en moneda nacional.

b) Cuotas Compensatorias Ad-valorem.- Son aquellas que se expresan en términos porcentuales sobre el valor en aduana de la mercancía.

### 3.6) LAS AUTORIDADES COMPETENTES PARA CONOCER SOBRE LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

El artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF) dispone sobre los asuntos que deben ser despachados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Dentro de la enumeración de dichos asuntos encontramos que son competencia de dicha Secretaría los siguientes:

"I. Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la administración pública federal;"

"IV. Fomentar el comercio exterior del país;

V. Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior;"

"XXX. Los demás que le atribuyan expresamente las leyes y reglamentos."

Conforme a las fracciones I y IV transcritas anteriormente, deducimos que SECOFI tiene a su cargo el diseño y estrategia de todas aquellas políticas que encaminen al país a orientar y fomentar su comercio exterior, entendiendo a éste en el más amplio sentido.

Dentro de todas esas políticas se encuentran, por un lado, las Negociaciones Comerciales Internacionales, como aquellas encaminadas al ingreso de México al GATT y a su participación como Miembro de la OMC, así como las dirigidas a la consecución de los diversos Acuerdos Multilaterales de Libre Comercio; por otro lado, también forman parte de esas políticas todas aquellas que de alguna manera han sido plasmadas en ordenamientos legales o han sido elevadas al rango de jurídicamente obligatorias, como es el caso de las contenidas en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y las adoptadas por la ratificación de Acuerdos Comerciales Internacionales, como son el Código Antidumping, el Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, el Capítulo XIX del TLCAN y sus Anexos.

Por su parte, de la fracción V deducimos que la SECOFI, junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), tiene la tarea de "...estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación...". Dentro de las restricciones para los artículos de importación se encuentra la de la imposición y aplicación de cuotas compensatorias para todos aquellos que se han introducido al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

En íntima relación con la fracción XXX hay que comentar que la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento atribuyen expresamente a SECOFI diversas facultades.

De las facultades atribuidas a SECOFI por la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento nos interesan concretamente en este estudio las siguientes:

a) La fracción VII del artículo 5° de la Ley, misma que contiene la facultad de SECOFI de "Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones;"

b) La fracción VIII del propio artículo 5° de la Ley, la cual dispone que SECOFI tiene la facultad de "Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda;"

c) La fracción X del mismo precepto, referente a la facultad de "Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;" y

d) Las que derivan para la materia del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Cabe hacer notar que, a diferencia de la Ley, el Reglamento no señala específicamente las facultades de la SECOFI. Sin embargo, estas facultades podemos deducirlas del último párrafo de los Considerandos de dicho Reglamento y del artículo 1° del mismo, los cuales a la letra dicen:

"Considerando: ... Que es necesario desarrollar y concretar aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, he tenido a bien expedir el siguiente Reglamento de la Ley de Comercio Exterior".

"Artículo 1°.- Para los efectos de este Reglamento, se entenderá por:

- I. Ley, la Ley de Comercio Exterior;
- II. Secretaría, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- III. Comisión, la Comisión de Comercio Exterior, y
- IV. Comisión Mixta, la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones."

Cabe agregar que los títulos IV (Prácticas Desleales de Comercio Internacional), VI (Procedimiento en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional) y VIII (Disposiciones comunes a los Procedimientos en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda) del propio Reglamento, en multitud de ocasiones hacen referencia a la Secretaría, lo cual deja de manifiesto que los asuntos respectivos corresponden a SECOFI dentro de la esfera de su competencia, conforme a la fracción XXX del artículo 34 de la LOAPF.

Ahora bien, el Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (RISECOFI), en su artículo 1º dispone que la misma, "...como dependencia del Poder Ejecutivo Federal, tiene a su cargo el despacho de los asuntos que expresamente le encomiendan la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, así como otras leyes, reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente de la República."

El artículo 2º del propio RISECOFI enlista los servidores públicos, las áreas y las unidades administrativas con que cuenta SECOFI para el estudio, planeación y despacho de los asuntos que le competen. Allí encontramos a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, misma que es la división de dicha Secretaría encargada de conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional, y de atender, en términos generales, todos los asuntos interrelacionados con esta materia.

El artículo 33 del RISECOFI contiene, en veintiocho fracciones, todas y cada una de las atribuciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI).

Siendo la UPCI la encargada de emitir las Resoluciones sobre las investigaciones administrativas ventiladas ante la misma, sin embargo debe someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (la Comisión), el proyecto de resolución final, conforme a lo dispuesto por el artículo 58 de la Ley de Comercio Exterior. Asimismo, la UPCI deberá someter a la opinión de la Comisión una resolución dictada como consecuencia de compromisos de exportadores o gobiernos, de conformidad con las disposiciones respectivas contenidas en la legislación aplicable.

La Comisión es un órgano integrado por representantes de diversas dependencias y organismos, a saber: Secretaría de Relaciones Exteriores; Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Secretaría de Desarrollo Social; Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural; Secretaría de Salud; Banco de México y Comisión Federal de Competencia.

Cuando la Comisión trata de asuntos de comercio exterior que involucran a un sector específico, puede invitar a representantes de otras dependencias o entidades de la Administración Pública Federal y Estatal.

El artículo 9° del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior establece las funciones de la Comisión, dentro de las que se encuentran emitir opinión sobre la conveniencia de adoptar las siguientes medidas, previamente a su expedición y durante su vigencia:

"III. El establecimiento, modificación o eliminación de medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación o importación de mercancías, así como los procedimientos para su expedición;"

"XIII. Los proyectos de resolución final en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias, y

XIV. Los proyectos de resolución en los que la Secretaría, aceptando el compromiso de exportadores o gobiernos extranjeros, suspenda o termine una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional."

El último párrafo del propio artículo agrega: "La Comisión revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, tales como permisos previos, cupos máximos, mercado de país de origen, certificaciones de origen y cuotas compensatorias, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar. Asimismo, le corresponderá ejercer las demás funciones que le confieran la Ley, este Reglamento y otras disposiciones legales y reglamentarias aplicables".

El artículo 6° de la Ley de Comercio Exterior contiene, de manera más generalizada, las mismas particularidades sobre la Comisión.

### 3.7) LOS ORDENAMIENTOS GENERALES APLICABLES

Los ordenamientos vigentes aplicables en nuestro sistema jurídico sobre la materia, mismos a los que nos hemos referido en numerosas ocasiones en el desarrollo de este trabajo, son cuatro.

Dos de dichos ordenamientos han sido producto del proceso legislativo mexicano: en primer término la Ley de Comercio Exterior y, en segundo, el Reglamento de la misma.

Por su parte, también forman parte de la regulación en materia de prácticas desleales de comercio internacional el Código Antidumping de 1994 y el Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios de 1994, ambos cuerpos conformados bajo los auspicios del GATT y adoptados ahora por la OMC.

Resulta muy importante conocer, de manera separada, algunas particularidades sobre los ordenamientos que hemos mencionado.

#### 1) Ley de Comercio Exterior (la Ley) .-

Este ordenamiento abrogó, principalmente, a la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (LR 131), y fué publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 27 de Julio de 1993, entrando en vigor al siguiente día. La Ley fué modificada mediante el Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicado en el Diario Oficial de la Federación en fecha 22 de Diciembre de 1993.

Recién externado el deseo de nuestro país en pertenecer al GATT fué que entró en vigor la LR 131 (14 de Enero de 1986), ordenamiento que dió las primeras líneas para regular en México la materia que nos ocupa. Esta LR 131 rigió durante siete años y medio sobre las investigaciones iniciadas por dumping y subvenciones, obteniendo resultados adecuados en prácticamente todos esos procedimientos. Sin embargo, las autoridades investigadoras, que también bajo dicha Ley se fueron haciendo, vislumbraron carencias en la misma, y comenzaron a ejercer presión sobre el Ejecutivo a efecto de perfeccionarla. Conforme nuestro país fué madurando comercialmente durante ese periodo, juristas que se estaban especializando en el tema encontraban cada vez mayores insuficiencias en la LR 131.

Iniciadas las negociaciones para lograr el TLCAN con Canadá y los Estados Unidos, países con una gran tradición en cuanto a su sistema sobre el combate contra las prácticas desleales de comercio internacional, comenzó a preocupar cada vez más el modernizar nuestra legislación.

Tomando como base las experiencias obtenidas de las investigaciones ventiladas a la luz de la LR 131, como ordenamiento principal, así como los sistemas de algunos de nuestros principales socios comerciales, junto con un análisis más profundo sobre el Código Antidumping del GATT, fué que se inició el proceso de confeccionamiento de la Ley de Comercio Exterior, en el que participaron brillantes juristas y economistas.

La Ley se adapta a la actual realidad comercial de México, e incluso se adelantó, en ciertos capítulos, a los acuerdos suscritos internacionalmente con modificaciones y cambios que eran pertinentes. En contraste con la ley abrogada, la actual pretende ocuparse en un conjunto de normas de un solo tema: el comercio exterior, lo que constituye un avance, pues la anterior enunciaba funciones más amplias como era regular el Artículo 131 constitucional. (8)

Con la Ley se han definido y delimitado con mayor precisión las facultades del Ejecutivo Federal, de la SECOFI y de las Comisiones auxiliares; se ha logrado una mayor fijeza en cuanto al concepto de aranceles y a las disposiciones relativas a las medidas de regulación y restricción no arancelarias, y se han incluido aspectos tan importantes como el mercado de país de origen y las normas oficiales mexicanas. (9)

Interesa particularmente para nuestro objeto central de estudio el hecho de que en la vigente Ley se han ordenado correctamente los apartados relativos a los conceptos de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, definiendo y ampliando los elementos que las conforman (Título V), así como a los Procedimientos en la materia (Título VII). Precisamente en cuanto a los Procedimientos hay que decir también que se ha perfeccionado el sistema, sujetándose a criterios más técnicos, y se ha propiciado una mayor confianza y certidumbre para todo aquél interesado que opte recurrir a los mismos.

Resulta importante mencionar que en la misma Ley se han incorporado consistentemente, por un lado, la materia de las medidas de salvaguarda, misma que permite a los productos de la industria nacional su subsistencia y condiciones de mercado al prevenir o remediar el daño serio originado por las desmedidas importaciones. Por otro lado se ha logrado dar un gran estímulo a las empresas con vocación exportadora al incluir el Título relativo a la Promoción de Exportaciones e institucionalizando el Premio Nacional de Exportación.

## **2) Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (el Reglamento).-**

El 23 de Diciembre de 1993 se expidió el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (el Reglamento), mismo que fué publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre del mismo año y entró en vigor al día siguiente de su publicación.

Este Reglamento derogó, entre otras, todas las disposiciones contenidas en el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional que había estado en vigor desde el día 26 de Noviembre de 1986. Curiosamente, los artículos transitorios del Reglamento no señalan expresamente la abrogación del anterior ordenamiento reglamentario en la materia, sin embargo, plantean la derogación de todas las disposiciones que se le opongan, como son las de aquél y que continuaban vigentes por orden expresa del artículo tercero transitorio de la Ley.

El Reglamento supone el marco complementario de la Ley y tiene como motivación, en realidad, los mismos aspectos que analizamos cuando nos referimos a aquélla. Los dos ordenamientos están íntimamente ligados entre sí, lo que supone la indispensable comprensión de ambos para conocer de manera más o menos completa el sistema jurídico mexicano en la materia.

El Reglamento ha venido a respaldar de manera integral a la Ley, desarrollando y concretando los aspectos relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como a la organización y funcionamiento de las Comisiones auxiliares (de Comercio Exterior y Mixta para la promoción de las Exportaciones), como se desprende de los considerandos del propio ordenamiento.

Precisamente en lo que hace a nuestra materia de estudio, el Reglamento permite conceptualizar con mayor amplitud en qué consisten la discriminación de precios y las subvenciones, el daño y la amenaza de daño a la producción nacional, las cuotas compensatorias, a través de la identificación precisa de sus diversos elementos y variantes.

Las reglas de dicho ordenamiento relativas a los procedimientos resultan suficientemente completas y claras, como, por ejemplo, en lo que hace al inicio de dichos procedimientos, a las Resoluciones administrativas que debe expedir la autoridad investigadora, a las visitas de verificación, a las reuniones técnicas de información, a las audiencias conciliatorias y a las públicas, etcétera.

La determinación de las prácticas desleales de comercio internacional ha quedado perfectamente definida por una serie de disposiciones. Quizá este sea el aspecto que más vale resaltar del Reglamento, ya que los anteriores ordenamientos dejaban muy entre líneas varias cuestiones sobre dicha determinación, que muchas veces acarrearán serias dudas sobre la autoridad entre las partes de una investigación.

### 3) El Código Antidumping

México, al ingresar al GATT, acordó suscribir el Código Antidumping que había surgido como resultado de las negociaciones de la Ronda Tokio, lo cual sucedió en el mes de Julio de 1987 y fué ratificado por la Cámara de Senadores en Diciembre del mismo año. Es promulgado por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 21 de Abril de 1988.

El Código Antidumping ha servido como respaldo de la legislación nacional en la materia, tanto para la autoridad como para las partes interesadas, en todas aquellas investigaciones que se han realizado sobre esta práctica desleal. Asimismo, es indudable la sujeción a dicho ordenamiento de las disposiciones respectivas de las Leyes y Reglamentos que han sido producto del procedimiento legislativo en nuestro país. El consenso internacional que entraña el articulado plasmado en el Código Antidumping, ha supuesto para nuestros legisladores y asesores en la materia un aspecto esencial al cual hay que sujetarse, sin perder de vista, por supuesto, la importancia que reviste por tener la naturaleza jurídica de tratado internacional.

Ahora bien, hemos mencionado anteriormente que México participó activamente en la Ronda Uruguay del GATT, de donde emanó el Código Antidumping de 1994, que habiendo sido firmado, aprobado, ratificado y publicado, es ahora el que rige en el ámbito de la OMC, organismo al que pertenecemos, por lo que en consecuencia es el ordenamiento vigente en nuestro sistema jurídico en sustitución del Código Antidumping de la Ronda Tokio.

El Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por lo tanto, el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (en su conjunto: el Acta Final) fué aprobada por la Cámara de Senadores el día 13 de Julio de 1994, según el Decreto que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 4 de Agosto del mismo año. Por su parte el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Código Antidumping de 1994) fué publicado en el Diario Oficial de la Federación en fecha 30 de Diciembre de 1994, como parte integrante del Decreto de promulgación del Acta Final, y su iniciación de vigencia corrió a partir del 1° de Enero de 1995.

#### **4) El Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias**

El actual Código en la materia tiene como base el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT que se negoció en la Ronda Tokio e, incluso, substituye al mismo.

Cabe mencionar que el substituído Acuerdo no fué suscrito por nuestro país al ingresar al GATT, ya que fué objeto de polémica entre nuestros negociadores y legisladores, por sostenerse la creencia de su carácter eminentemente preferencial para con los países desarrollados, la cual se había fundado en que la Comunidad Económica Europea, Japón y los Estados Unidos de América habían sido sus primeros suscriptores. Por otro lado, sin embargo, México si incorporó en su momento la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, misma que representa un Anexo del mencionado Acuerdo.

Precisamente en el desarrollo de las negociaciones de la Ronda Uruguay, nuestros funcionarios fueron convenciéndose de la necesidad imperante de adoptar el Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, pero fueron cautelosos y esperaron hasta la definición del mismo, que se lograría a finales de 1993, y que se protocolizaría en Marrakech. Ya al firmar el Acta Final de la Ronda Uruguay, México no dudó en la adopción del Código de 1994.

El proceso que siguió el mismo para incorporarse en nuestro sistema jurídico fué idéntico al que mencionamos en el apartado anterior para el Código Antidumping de 1994, y las fechas clave de sus distintas etapas para lograr finalmente su vigencia, también coinciden con aquéllas.

#### **3.8) EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACION EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO**

Las investigaciones en materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional pueden iniciarse de dos maneras:

1) De oficio.- Con base en los informes de las áreas adjuntas de la propia autoridad que indiquen la existencia o probabilidad fundada de un daño o amenaza de daño a la producción nacional consecuencia de prácticas de dumping o subvenciones.

2) A solicitud de parte.- Podrá ser presentada por las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquéllas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de dumping o subvenciones.

Es requisito exigible que los solicitantes sean representativos de la producción nacional o bien que sean organizaciones legalmente constituídas. Las disposiciones relativas a los elementos que deberá contener una solicitud de inicio de investigación están contenidos en el artículo 75 del Reglamento.

De conformidad con el artículo 52 de la Ley, "Dentro de un plazo de 30 días (10) contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría deberá:

I. Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva que será publicada en el Diario Oficial de la Federación;

II. Requerir al solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse satisfactoriamente lo requerido, en un plazo de 20 días la Secretaría procederá conforme a lo dispuesto en la fracción anterior. Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante, o

III. Desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en el reglamento y notificar personalmente al solicitante."

En el curso de una investigación de esta naturaleza, normalmente deberán emitirse y publicarse tres resoluciones, las cuales definen de cierta manera las etapas de la propia investigación. Los datos generales que deberán contener todas las resoluciones son aquellos señalados por el artículo 80 del Reglamento.

Como se desprende de la fracción I del artículo 52 de la Ley, en caso de ser procedente la solicitud, la autoridad tendrá la obligación de publicar en el Diario Oficial de la Federación la resolución por la que se acepta la solicitud y se declara el inicio de la investigación que se trate. Esta resolución marca la primera etapa de la investigación y es por medio de la cual: 1) se convoca a las partes interesadas y, en su caso, a los gobiernos extranjeros, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga; 2) se establece el primer período probatorio y 3) se establece el día, la hora y el lugar en que tendrá verificativo la audiencia pública y la presentación de alegatos.

Una segunda etapa de la investigación, la etapa intermedia, se inicia con la publicación de la resolución preliminar en el Diario Oficial de la Federación. La autoridad deberá emitir esta resolución dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el mencionado Organó informativo. Esta resolución contendrá los datos generales y los específicamente enunciados por el artículo 82 del Reglamento.

La resolución preliminar puede tener diversos sentidos:

- 1) Determinación por la autoridad de cuota(s) compensatoria(s) provisional(es);
- 2) No imposición de cuota(s) compensatoria(s) provisional(es) y continuación de la investigación administrativa, o
- 3) Que la autoridad dé por concluida la investigación, en caso de que no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención, del daño o amenaza de daño alegados o de la relación causal entre uno y otro.

El cierre de la investigación queda definido con la publicación de la resolución final. Esta última resolución deberá someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, y emitirse dentro de un plazo de 260 días contados a partir del día siguiente al de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio. La resolución final contendrá los datos generales y los específicamente señalados en el artículo 83 del Reglamento.

A través de la resolución final la Secretaría deberá:

- 1) Imponer cuota(s) compensatoria(s) definitiva(s);
- 2) Revocar la(s) cuota(s) compensatoria(s) provisional(es) que en su caso se hubieran determinado, o
- 3) Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria alguna.

La autoridad investigadora, con base en las conclusiones a las que llega una vez realizado el estudio de la información y pruebas aportados a una investigación de esta naturaleza, emite sus resoluciones administrativas.

Es un hecho que en cualquier procedimiento jurídico los elementos probatorios que dan cauce al mismo son principalmente aportados por las partes.

La motivación y fundamentación primordiales en una investigación sobre dumping o subvenciones iniciada a solicitud de parte residen precisamente en la información contenida en la solicitud.

Ahora bien, en nuestra materia, conforme al artículo 53 de la Ley, las partes interesadas de las que tenga conocimiento SECOFI deberán ser notificadas de la resolución de inicio de la investigación a efecto de que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga (formulación de defensa y presentación de la información requerida) dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la publicación de dicha resolución. Este período constituye una primera etapa de ofrecimiento de argumentos y pruebas.

Transcurrido dicho plazo, los solicitantes y, en su caso, sus coadyuvantes, tendrán oportunidad para presentar su contrargumentaciones o réplicas dentro de los ocho días siguientes.

Para facilitar el curso de la investigación administrativa, SECOFI provee de formularios a las partes que han acreditado su interés jurídico.

SECOFI puede requerir a las partes, en cualquier momento de la investigación, los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes. Esta facultad de la autoridad se hace extensiva al requerimiento a productores, distribuidores o comerciantes de la mercancía que se trate, así como a los agentes aduanales, mandatarios, apoderados o consignatarios de los importadores, e incluso a cualquier otra persona que se estime conveniente.

Asimismo, SECOFI podrá acordar, en todo tiempo, la práctica, repetición o ampliación de cualquier diligencia probatoria siempre que se estime necesaria y sea conducente para el conocimiento de la verdad sobre los hechos controvertidos, así como efectuar las diligencias que estime pertinentes para proveer la mejor información (art. 82 Ley).

Una segunda etapa probatoria se delimita a partir de la resolución preliminar, la cual se hace del conocimiento de las partes mediante el envío a las mismas de un oficio de notificación y por la publicación de dicha resolución. En esta etapa la SECOFI deberá otorgar a las partes un plazo de 30 días para la presentación de argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

Existe confusión en nuestra legislación en la materia en cuanto a la extensión del período de ofrecimiento de pruebas. Hemos dicho que en las resoluciones de inicio y preliminar de toda investigación debe fijarse tal período, por lo que entendemos que el mismo concluye vencido el plazo establecido. Por otro lado, el artículo 163 del Reglamento dispone que: "El período de pruebas comprenderá desde el día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de la investigación administrativa y de la aceptación de la solicitud, hasta la fecha en que se declare concluida la audiencia pública a que se refiere el artículo 81 de la Ley". De este precepto desprendemos que el período de pruebas vence al declararse concluida la audiencia pública, y que no se ve interrumpido hasta que suceda tal evento.

La autoridad tiene la facultad de verificar la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación, a través de la realización de visitas en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentre la información correspondiente. Las visitas de verificación tienen como fin constatar que la información y pruebas correspondan a los registros contables de la empresa visitada, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo o efectuar las compulsas que fueren necesarias.

La Secretaría estará facultada para requerir a terceros que hayan tenido relación de negocios con la parte interesada que se visita, tales como sus proveedores, clientes y mandatarios, la información y datos que le permitan constatar la veracidad de la información rendida, tanto en el curso de la investigación como en el desarrollo de la visita de verificación.

De relevante importancia resulta para el curso del procedimiento la celebración de la audiencia pública a la que se refiere el artículo 81 de la Ley. A dicha audiencia podrán comparecer las partes interesadas y presentar argumentos en defensa de sus intereses, así como interrogar a las otras partes. Esta audiencia tiene verificativo después de la publicación de la resolución preliminar y antes de la publicación de la resolución final.

En la audiencia pública el representante de la autoridad pondrá a discusión, en los puntos que estime necesarios, las pruebas presentadas por la parte solicitante. Con posterioridad, se concederá el uso de la palabra a los importadores, exportadores extranjeros y productores nacionales en ese orden.

Concluido el período de pruebas, la autoridad abrirá un período de alegatos en el que las partes interesadas podrán presentar por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento.

Cabe la posibilidad de que en el curso de la investigación las partes interesadas soliciten a la autoridad la celebración de una audiencia conciliatoria, en la que se propondrán fórmulas de solución y conclusión de la investigación. Dichas fórmulas, en caso de ser procedentes, serán sancionadas por la Secretaría e incorporadas en la resolución respectiva, la cual tendrá el carácter de resolución final.

También, la Ley contempla al compromiso de exportadores y gobiernos como una instancia por medio de la cual puede suspenderse o terminarse una investigación administrativa. Por medio de tal figura el exportador de la mercancía introducida al territorio nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, puede comprometerse voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones, así como también el gobierno del país exportador a eliminar o limitar la subvención de que se trate. La Secretaría deberá evaluar, a fin de suspender o terminar la investigación, si con estos compromisos u otros análogos que se asuman se elimina el efecto dañino de la práctica desleal.

- CITAS BIBLIOGRAFICAS Y NOTAS:

(1) Además de que en los países con economía centralmente planificada no existen condiciones de mercado en el sentido amplio de la palabra, otro factor por el que debe atenderse a un principio distinto de aplicación es el de que, por lo general, las monedas con las que se transacciona en dichos sistemas no tienen una verdadera convertibilidad frente a las de los países con economía de mercado.

(2) Real Academia Española, "Diccionario de la Lengua Española", Madrid, 1992, Ed. Espasa-Calpe, Pp. 825, 1180.

(3) Idem. p. 1115

(4) "Diccionario Jurídico Mexicano", México, 1994, Ed. Porrúa, Tomo I, Pp. 435-436

(5) Vázquez Tercero Héctor y Vázquez Benítez Adrián, "El Sistema Antidumping Mexicano: Normatividad y Práctica", México, 1993, Ed. Tecnos Editores, p. 64

(6) Idem. p. 65

(7) Vázquez Tercero Héctor, Vázquez Benítez Adrián y Mejía Covarrubias María del Refugio, "El Sistema Mexicano Antidumping y Antisubvenciones: Normatividad y Práctica", México, 1993, Actualización a Marzo de 1995, Ed. Tecnos Editores, p. 54:4

(8) Cruz Miramontes Rodolfo, "La Ley de Comercio Exterior de 1993", Revista del Instituto de Documentación e Investigación Jurídicas de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, No. 11, México, 1994, p. 302

(9) Piñón Antillón Rosa María, "Nueva Ley de Comercio Exterior", Observador Internacional, Año 1, Número 13, México, 1993, p.40.

(10) Tratándose de plazos en días, conforme al artículo 3º de la Ley de Comercio Exterior, se entenderán hábiles.

## CAPITULO IV

### **PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS SISTEMAS MEXICANO, CANADIENSE Y ESTADOUNIDENSE CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Partimos del punto de que Canadá, los Estados Unidos y México fueron miembros del GATT y los son de la OMC, por lo que sus sistemas legales han pretendido sujetarse, en la medida de lo posible, a los criterios universales negociados en el marco del Acuerdo y de la Organización en lo referente al Dumping, las Subvenciones y los Derechos Antidumping y Compensatorios. Sin embargo existen algunas variantes que se deben principalmente al grado de experiencia en la materia y a las características particulares de sus respectivos sistemas legales.

Conocer las diferencias existentes entre los regímenes jurídicos de los países miembros del TLCAN resulta necesario para comprender los mecanismos a los que tendremos que enfrentarnos para resolver las controversias suscitadas en la materia con nuestros principales socios comerciales. Sin embargo, el investigar a fondo dichas diferencias es un trabajo muy arduo e, incluso, es objeto de otro estudio, ya que necesariamente trae consigo la desviación del cauce dado al presente. Por lo tanto, a continuación esquematizamos de una manera general las diferencias a las que nos referimos.

Para facilitar el análisis de las diferencias que hay entre los tres sistemas, nos ubicaremos por distintos apartados.

#### 4.1) LEGISLACION (1)

##### 1. Legislación Canadiense:

Está contenida principalmente en la Ley de Criterios Especiales sobre Importación (Special Imports Measures Act), misma que abarca todo lo relativo al dumping, las subvenciones y las cuotas compensatorias, aunque, para los criterios que habrá de utilizar la autoridad competente en una investigación administrativa, es aplicable el ordenamiento denominado Reglas del Tribunal Canadiense de Importaciones (Canadian Import Tribunal Rules). Ahora también se sustenta en los Códigos de la OMC en la materia.

##### 2. Legislación Estadounidense:

Se encuentra integrada por los siguientes instrumentos jurídicos:

A. La Ley sobre Tarifas de 1930 ("The Tariff Act of 1930"), que ha sido reformada por diversas enmiendas.

B. El Reglamento del Procedimiento para la determinación del Dumping ("Regulations on Antidumping Duty Proceedings").

C. El Reglamento del Procedimiento para la determinación de la existencia de Subvenciones ("Regulations on Countervailing Duty Proceedings").

D. El Reglamento del Procedimiento de Investigación sobre la existencia de un Daño a la Industria Doméstica.

A pesar de que los Estados Unidos se han adherido tanto al Código Antidumping como al Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, cabe mencionar que ninguno de ellos formalmente formaba parte de la legislación de dicho país sobre la materia antes de que entrara en vigor la OMC, y que su aplicación práctica se limitaba a determinar la consistencia de los principios contenidos en sus Reglamentos con los lineamientos del GATT.

### 3. Legislación Mexicana:

Se integra por los siguientes cuerpos legales:

A. La Ley de Comercio Exterior.

B. El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

C. El Código Antidumping.

D. Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, y su lista ilustrativa de subvenciones a la exportación.

### - Análisis comparativo:

La experiencia norteamericana ha llegado a separar en su legislación los procedimientos relacionados con la investigación sobre la existencia de las prácticas comerciales desleales, de los que se encuentran enfocados a determinar si dichas prácticas causaron un daño a la planta productiva del país. En Canadá los ordenamientos se separan en conceptos y criterios generales, por un lado, y procedimientos, por otro.

En México el procedimiento de investigación es uno mismo, en el cual ambos aspectos, así como el de la relación causal, se abordan íntegramente.

## 4.2) AUTORIDADES INVESTIGADORAS COMPETENTES (2)

### 1. En Canadá:

Una investigación administrativa de esta naturaleza se lleva a cabo por los siguientes organismos gubernamentales:

A. El Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (Canadian International Trade Tribunal), que es el órgano encargado de determinar inicialmente si existe indicación razonable de daño a causa de la importación de determinados bienes, y posteriormente determina si éstos son objeto de dumping o subvenciones.

B. El Ministerio Delegado de Rentas Nacionales por Derechos de Aduana e Impuestos sobre Consumos (Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise), que se encarga de determinar si el dumping o las subvenciones de un determinado producto de importación causan o amenazan causar un daño a la producción de bienes idénticos o similares en Canadá.

### 2. En Estados Unidos:

Existen varios órganos encargados de conducir una investigación sobre importaciones acusadas de prácticas desleales de comercio internacional, así como de aplicar los derechos antidumping o compensatorios que, en su caso, llegaren a determinarse:

A. La Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio (International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce), que es el órgano administrativo competente para determinar la existencia de prácticas desleales.

B. La Comisión de Comercio Internacional (U.S. International Trade Commission), que es el órgano administrativo competente para determinar la existencia del Daño.

C. El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos (U.S. Customs Service), que es el órgano administrativo encargado de aplicar las cuotas compensatorias a los productos a los que se les hayan impuesto las mismas.

D. El Departamento de Justicia (U.S. Department of Justice), mismo que representa al Departamento de Comercio en la revisión judicial de los procedimientos administrativos ventilados ante este último.

### 3. En México:

Interviene como autoridad la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en todo lo relativo al desarrollo y solventación del procedimiento de investigación y, en su caso, a la imposición de cuotas compensatorias.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Administración General de Aduanas, toma parte en lo que se refiere a la aplicación efectiva de las cuotas compensatorias a los productos que se les hayan impuesto las mismas.

#### - Análisis comparativo:

En Canadá hay un organismo que analiza tanto la existencia de Prácticas Desleales en la mercancía investigada, como el daño o amenaza de daño que la misma cauce a la producción doméstica y, por otro lado, existe otro que se encarga de profundizar sobre el análisis del daño o la amenaza de daño. En los Estados Unidos existen dos organismos distintos para determinar la existencia de prácticas desleales y de daño, dándoseles tratamientos separados. Mientras tanto, en México la misma Autoridad es la que investiga ambos elementos, así como la relación causal entre uno y otro, aunque tenga áreas especializadas de análisis que se concentran en cada uno de ellos, por la complejidad del procedimiento de investigación.

#### 4.3) DETERMINACION DE DUMPING (3)

Tanto en Canadá como en México existe la regla general de determinar el margen de dumping en cuanto a la diferencia entre el valor normal y el precio al que se importa determinado producto. En los Estados Unidos el criterio es el mismo, pero sustituyen la figura internacional del "valor normal" por la del "precio en los EE.UU.", que es una figura que se deduce del precio que previamente se ha acordado para vender un producto a introducirse en dicho país.

También en los Estados Unidos se distingue la figura del "Dumping Técnico", que es aquél que, a pesar de colocar en el mercado de importación a un producto por debajo de su precio en los EE.UU., esa diferencia no coloca en una posición ventajosa a dicho producto, por lo que no es objeto de Derechos Compensatorios.

#### 4.4) CONCEPTUALIZACION DE SUBVENCIONES (4)

En los tres países el concepto de subvención resulta muy similar, aunque varía su precisión y extensión. Sin embargo lo que interesa es saber la extensión que se le da a dicha Práctica Desleal.

Los miembros del TLCAN han incluido en sus respectivas legislaciones la Lista Ilustrativa de Subvenciones a la Exportación realizada bajo los auspicios del GATT y adoptada por la OMC. No obstante lo anterior, los Estados Unidos han adicionado dicha Lista, incluyendo los siguientes conceptos:

a) La provisión de capital, préstamos o garantías sobre préstamos, en términos inconsistentes con consideraciones comerciales;

b) La provisión de bienes o servicios con tarifas preferenciales;

c) La provisión de fondos o la quita de deudas para cubrir las pérdidas operativas que sufra una determinada industria, y

d) La absorción de cualquier costo o gasto incurridos en las fases de manufactura, producción o distribución.

Canadá y México, por su parte, se ajustan exclusivamente a los conceptos enunciados por la Lista del GATT y de la OMC, en cuanto a lo que se refiere a subvenciones directas a la exportación.

Es muy importante mencionar que tanto Canadá como los Estados Unidos consideran objeto de investigación a las subvenciones llamadas "upstream", es decir, a aquellas otorgadas a los insumos y componentes de un determinado bien, confiriéndole a éste un beneficio competitivo causado por el efecto significativo en los costos finales. Varían en ambos países los criterios para la determinación de esta clase de subvenciones. México no las contempla.

Asimismo, nuestros socios del TLCAN consideran como subvenciones indirectas los programas regionales, mismos que otorgan beneficios preferenciales a una industria dependiendo de su localización geográfica. Sus criterios para la aplicación de Derechos Compensatorios varían entre uno y otro. México no toma en cuenta dichos programas.

#### 4.5) DETERMINACION DE SUBVENCIONES (5)

##### 1. En Canadá:

Se aplica un criterio que reside en el beneficio comercial o financiero dirigido que constituya un costo al gobierno.

##### 2. En Estados Unidos:

Se adopta el criterio de la disponibilidad general, según el cual la asistencia generalmente disponible no será considerada como subvención. En dicho país la subvención necesariamente implica una discriminación entre las compañías.

##### 3. En México:

Se considera subvención cualquier acción contenida en la Lista Ilustrativa del GATT y de la OMC. Sin embargo dicha Lista enuncia y no limita los supuestos, por lo que la SECOFI tiene discrecionalidad para considerar las subvenciones, salvo prueba en contrario.

#### 4.6) DETERMINACION DE DAÑO O AMENAZA DE DAÑO (6)

##### 1. En Canadá:

El Tribunal Canadiense de Comercio Internacional, para determinar si se ha causado o amenaza causarse un daño material a la producción nacional, aplica la Regla 36 de las Reglas del Tribunal Canadiense de Importaciones, el cual dispone que la autoridad estará obligada a examinar el volumen importado, el efecto en los precios, el impacto en la producción nacional de los bienes importados en condiciones de dumping o subvenciones, y cualquier tema que pueda ser relevante para la investigación.

##### 2. En Estados Unidos:

La legislación de los Estados Unidos prevee que la Comisión sobre Comercio Internacional debe resolver sobre las siguientes cuestiones:

- a) La existencia de un daño material a la industria doméstica;
- b) La existencia de una amenaza de daño a la industria doméstica;
- c) La posibilidad de que el establecimiento de una industria se retarde; y

d) Si los factores analizados son consecuencia de importaciones realizadas en condiciones de Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Asimismo, se establecen los factores que debe considerar dicha autoridad a efecto de determinar la existencia de daño o amenaza de daño:

1. Daño Material:

a) El volumen de las importaciones de las mercancías sujetas a investigación o el posible crecimiento de dicho volumen;

b) El efecto de las importaciones sobre los precios de mercancías idénticas o similares de origen doméstico; y

c) El impacto de las importaciones sobre la producción nacional.

2. Amenaza de Daño:

a) La naturaleza, en su caso, de la subvención;

b) El aumento en la capacidad productiva existente no utilizada, o en nueva capacidad productiva, en el país de origen de las mercancías; y

c) La importancia del incremento en la penetración de mercancías, así como en inventarios o capacidad productiva no utilizada en el país de origen de las mercancías.

3. En México:

En la Ley de Comercio Exterior se distinguen los aspectos para determinar, por un lado, el daño, y por otro, la amenaza de daño:

1. Daño:

a) El volumen de las importaciones de las mercancías objeto de prácticas desleales, para determinar si ha habido un aumento considerable de las mismas en relación con la producción o el consumo interno del país;

b) El efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, respecto a los importados, para lo cual la autoridad habrá de considerar si el producto de importación se vende en el mercado interno a un precio considerablemente inferior a las mercancías idénticas o similares producidas en el país, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir un alza razonable que en otro caso se hubiera producido;

c) El efecto sobre los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas, para lo cual habrá de analizarse el impacto sobre factores tales como disminución del volumen de producción, ventas, participación en el mercado, utilidades, productividad, rendimiento de inversiones, utilización de capacidad instalada, empleo, salarios, capital, inversión o crecimiento de la producción; y

d) Los demás factores que considere convenientes la autoridad.

## 2. Amenaza de Daño.-

a) El incremento en las importaciones de las mercancías objeto de investigación, considerándose si la tendencia de las importaciones puede indicar la probabilidad fundada de que se produzca un aumento considerable en un futuro inmediato;

b) La capacidad disponible de producción del exportador para incrementar sus ventas a México, o la capacidad que pueda aumentarse de manera inminente, debiéndose tomar en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que pueden absorber la capacidad disponible o la que se incremente en un futuro inmediato;

c) Los precios previsibles de las exportaciones realizadas a México, considerando si esos precios pueden impedir que suban o hacer bajar los precios de las mercancías idénticas o similares producidas en México o pueden modificar en forma negativa las condiciones y términos de venta de tales mercancías.

d) Las existencias de las mercancías del producto objeto de investigación;

e) En su caso, la rentabilidad esperada de inversiones factibles; y

f) Los demás factores que considere convenientes la autoridad.

### - Análisis comparativo.

Como podemos apreciar, nuestra legislación es la más completa en la región en lo que hace a los factores para determinar el daño o la amenaza de daño a la producción nacional. En un esfuerzo de nuestros legisladores, lograron superarse las lagunas que tenía nuestra abrogada LR 131, la cual, para empezar, sólo distinguía los elementos a tomar en cuenta para la determinación del daño.

Las legislaciones de los tres países previenen circunstancias similares, aunque la más omisa a este respecto es la canadiense.

#### 4.7) DERECHOS ANTIDUMPING, DERECHOS COMPENSATORIOS Y CUOTAS COMPENSATORIAS (7)

##### 1. Canadá y Estados Unidos:

Ambos países aplican los derechos compensatorios por ser una medida internacionalmente aceptada para contrarrestar el efecto dañino, perjudicial o nocivo causado o que pueda causarse mediante importaciones subvencionadas. Estos se impondrán por una cantidad igual, y nunca mayor, al monto de la subvención (en el caso de Canadá) o de la subvención neta (en los Estados Unidos).

Por su parte, los derechos antidumping tienen en ambos países el mismo principio de aplicabilidad que los derechos compensatorios, con la salvedad de que los primeros son aplicables a las importaciones realizadas en condiciones de dumping y se determinan para dichas importaciones por una cantidad igual, y nunca mayor, al margen de dumping existente.

##### 2. México:

En nuestro país se aplica, como medida a las importaciones en condiciones de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, la figura de la cuota compensatoria, misma que es netamente mexicana. La cuota compensatoria difiere de los derechos compensatorios y derechos antidumping en razón de su naturaleza propia en nuestro sistema jurídico, como lo abordamos anteriormente. La cuota compensatoria es aplicable tanto para las importaciones que causan un daño o amenaza de daño realizadas en condiciones de dumping como para las realizadas en condiciones de subvención.

##### - Análisis comparativo:

Ha quedado sentado que la cuota compensatoria difiere en su naturaleza jurídica respecto de los derechos compensatorios y antidumping. Además, la cuota compensatoria tiene un carácter dual, puesto que se aplica al dumping y a las subvenciones, mientras que los derechos compensatorios y antidumping tienen un carácter individual, atendiendo a la práctica desleal de que se trate.

#### 4.8) PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO (8)

Por la amplitud que representa este punto, nos limitaremos a señalar los aspectos generales más relevantes del procedimiento tanto en Canadá como en los Estados Unidos, para posteriormente proceder a su análisis comparativo con el procedimiento en México conforme a lo abordado en el subcapítulo 3.8) anterior.

Partiremos del hecho de que en los tres sistemas jurídicos los procedimientos antidumping y antisubvenciones revisten básicamente las mismas características:

##### 1. Canadá:

A. Sustentación e inicio del procedimiento.- La promoción para el inicio del procedimiento contra prácticas desleales de comercio internacional puede darse de las siguientes formas:

- a) A iniciativa propia del Ministerio Delegado;
- b) a iniciativa de parte interesada; y
- c) cuando el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional envía una recomendación al Ministerio Delegado cuando existen sospechas fundadas o pruebas evidentes de daño material sobre bienes similares de origen nacional.

Por parte interesada únicamente se entenderán los productores canadienses de la mercancía idéntica o similar.

En el primer y en el tercer caso se iniciará el procedimiento de investigación de inmediato. En el segundo caso deberá determinarse la suficiencia de la denuncia dentro de un plazo que no excederá de treinta días (9) a partir de la presentación de la misma.

B. Resoluciones Provisionales.- El Ministerio Delegado normalmente deberá obtener una determinación preliminar dentro de los 90 días siguientes a la fecha de iniciación de la investigación, salvo que se trate de casos complicados, en donde el periodo se ampliará hasta 135 días.

La determinación preliminar del Ministerio delegado deberá notificarse a los interesados y publicarse en la Gaceta del Canadá.

Los importadores de la mercancía deberán garantizar, conforme al margen de dumping o el monto de la subvención determinados, según el caso, el pago de las medidas compensatorias.

C. Resoluciones Definitivas.- El Tribunal Canadiense de Comercio Internacional, dentro de los 120 días siguientes al aviso de la determinación preliminar, deberá elaborar un dictámen de daño que hará las veces de resolución definitiva.

Si el dictámen es afirmativo, deberá procederse de inmediato a la imposición de medidas compensatorias definitivas. En caso contrario, deberán devolverse las garantías que en su caso hubieren sido entregadas por los importadores de las mercancías.

## 2. Estados Unidos:

A. Sustentación e inicio del procedimiento.- Puede promover un procedimiento de esta naturaleza tanto el Secretario de Comercio de los Estados Unidos (o los funcionarios u organismos de nivel inferior expresamente facultados para ello), a pesar de que no medie denuncia, en el momento en que haya sospecha o se detecte la presencia de prácticas desleales de comercio internacional; asimismo, la motivación para el inicio puede consistir en una denuncia de parte interesada (10) afectada presentada ante el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional, paralelamente.

Mediando denuncia, el Departamento de Comercio procederá a analizar la suficiencia de la misma, y en un término que no excederá de 20 días (11), contados a partir de la fecha en que la denuncia fué presentada, determinará si procede o no. En caso afirmativo, dicho Departamento correrá traslado de su determinación a la Comisión de Comercio Internacional. Publicada dicha determinación en el Registro Federal iniciará el procedimiento.

Tratándose de aquellas investigaciones promovidas de oficio, iniciarán tan pronto como la autoridad publique su resolución en el Registro Federal.

B. Resoluciones Provisionales.- Los plazos con que cuenta el Departamento de Comercio para emitir una resolución provisional sobre la existencia de prácticas desleales dependerá del tipo de éstas de igual manera que el margen o el monto estimado, según el caso. Tratándose de dumping la resolución deberá emitirse dentro de los 160 días que sigan a la fecha de presentación de la denuncia o al inicio de la investigación de oficio. Siendo subvenciones, dentro de los 85 días que sigan al inicio del procedimiento de oficio o a la presentación de la denuncia. En ambos casos resulta necesario contar primero con la resolución de la Comisión de Comercio Internacional.

Por su parte, la Comisión de Comercio Internacional deberá emitir su resolución, sin importar el tipo de práctica desleal en cuestión, dentro de los 45 días siguientes a la fecha de presentación de la denuncia o del inicio de la investigación de oficio.

Si la resolución provisional es afirmativa por parte del Departamento de Comercio, éste deberá proceder a realizar las siguientes acciones:

- a) Ordenar que se garantice el pago de medidas antidumping o compensatorias conforme a, según el caso, el margen o monto determinados; y
- b) proporcionar a la Comisión de Comercio Internacional toda la información que tomó como base para emitir su resolución.

Las resoluciones de ambas autoridades deberán notificarse a las partes interesadas y contendrán los hechos y conclusiones de derecho que sirvieron como base para la determinación. Asimismo deberán publicarse en el Registro Federal.

C. Resoluciones Definitivas.- El Departamento de Comercio deberá emitir una resolución definitiva sobre la existencia de prácticas desleales, dentro de los 75 días que sigan a la fecha en que se emitió la resolución provisional.

En los casos en que el Departamento de Comercio haya emitido una resolución provisional afirmativa, la Comisión de Comercio Internacional estará obligada a emitir su resolución definitiva a más tardar:

- a) 120 días después a la fecha de emisión de la resolución provisional afirmativa por parte del Departamento de Comercio; o
- b) 45 días después a la fecha de emisión de la resolución definitiva afirmativa por parte del Departamento de Comercio.

Por otro lado, si el Departamento de Comercio emite una resolución provisional negativa y, posteriormente, su resolución definitiva es en sentido afirmativo, la Comisión de Comercio Internacional deberá emitir su resolución definitiva dentro de los 75 días siguientes a la emisión de ésta última.

Cuando el Departamento de Comercio emita una resolución definitiva afirmativa deberá:

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

a) Ordenar se garantice el pago de la cantidad que se haya determinado como el margen de dumping o el monto de la subvención, según el caso, en tanto el Servicio de Aduanas, a petición del Departamento de Comercio, emite la orden de imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de la mercancía en cuestión; y

b) proporcionar a la Comisión de Comercio Internacional toda la documentación que haya servido como base para la emisión de la resolución en dicho sentido.

Si la resolución definitiva del Departamento de Comercio es negativa, se declarará concluida la investigación y se procederá, en su caso, a devolver las garantías que fueron otorgadas en su momento como consecuencia de una resolución provisional en sentido afirmativo.

Las resoluciones definitivas se notificarán a los interesados y se publicarán en el Registro Federal.

#### - Análisis Comparativo:

La legislación de los Estados Unidos respecto de la mexicana amplía el concepto de parte interesada promovente, incluyendo a los comercializadores de mercancías y a las asociaciones de éstos, así como a los trabajadores de la industria que se encargue de producir o comercializar las mercancías en cuestión. Sin embargo, en Canadá el concepto de parte interesada se limita al de los productores de la mercancía idéntica o similar de dicho país.

En México existe la posibilidad de que el promovente subsane los defectos contenidos en la solicitud mediante una notificación hecha por SECOFI en este sentido, mientras que en los Estados Unidos y Canadá esto no ocurre.

Los sistemas canadiense y estadounidense son más estrictos que el mexicano en lo que se refiere a los plazos con los que cuentan las autoridades para emitir sus resoluciones los que, además, sí son respetados.

La práctica observa que las resoluciones definitivas emitidas tanto en Canadá como en los Estados Unidos contienen una motivación y fundamentación mucho más amplia con respecto a las emitidas en México, lo cual en buena parte se debe a que nuestros socios comerciales cuentan con dos órganos que analizan por separado los elementos que conforman a las prácticas desleales de comercio internacional.

#### 4.9) VERIFICACION DE LA INFORMACION PRESENTADA (12)

##### 1. Canadá y Estados Unidos.

El Departamento de Comercio, en el caso de los Estados Unidos, y tanto el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional como el Ministerio Delegado de Rentas Nacionales por Derechos de Aduana e Impuestos sobre Consumos, en el caso de Canadá, podrán verificar en cualquier tiempo la información que les sea presentada por cualquier parte interesada; esta actividad se realizará a través de visitas de inspección, incluyendo las que se realicen en el país de origen de las mercancías investigadas.

Es importante destacar que en ambos países las autoridades tienen la facultad de acudir a la "mejor información disponible" siempre que:

- a) No hayan recibido la información completa a tiempo o dentro de los términos fijados para su presentación,
- o
- b) se encuentren imposibilitados para verificar la información dentro de los términos establecidos.

El término "mejor información disponible" usualmente se encuentra constituido por los documentos y argumentos contenidos en la denuncia correspondiente.

##### 2. México:

Conforme al artículo 83 de la Ley, SECOFI podrá verificar la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación, ordenando la realización de visitas en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentre la información correspondiente.

En caso de que las partes nieguen aceptar que SECOFI verifique la información en el país de origen de las mercancías, se tendrán por ciertas las afirmaciones del Solicitante, a menos que existan elementos de convicción en contrario.

En el apartado correspondiente el Reglamento estipula que SECOFI podrá requerir a terceros relacionados en negocios con la parte interesada visitada, la información y datos que le permitan constatar la veracidad de la información rendida, tanto en el curso de la investigación como en el desarrollo de la visita. También se prevee que SECOFI pueda contratar los servicios de empresas asesoras especializadas para que apoyen en la verificación.

En toda verificación deberán observarse las reglas de confidencialidad de la información a petición expresa del visitado.

#### - Análisis Comparativo:

La principal diferencia existente a este respecto entre los sistemas canadiense y estadounidense respecto del mexicano es que en aquellos se establece la regla de "mejor información disponible", la cual faculta a la autoridad administrativa a no considerar información que estime incorrecta o incompleta después de haberla verificado.

#### 4.10) REVISION DE RESOLUCIONES DEFINITIVAS (13)

##### 1. Canadá:

El Tribunal Canadiense de Comercio Internacional es la autoridad competente para revisar las resoluciones dictadas que entrañen la imposición de medidas compensatorias.

Las partes interesadas podrán solicitar la revisión a dicho Tribunal en cualquier tiempo. No existe ninguna provisión que señale un determinado plazo para la interposición de una revisión, aunque por costumbre se hace anualmente. El Tribunal por propia iniciativa podrá proceder a efectuar la revisión.

El Tribunal se limitará exclusivamente a revisar los márgenes de dumping y los montos de las subvenciones, y sobre de ello emitirá una opinión que se publicará en la Gaceta del Canadá.

Publicada dicha opinión el Ministerio Delegado deberá indicar si la mercancía en cuestión continúa causando o amenazando causar daño a la industria doméstica, y dicha indicación de igual manera se publicará en la Gaceta del Canadá. En caso de que el Ministerio delegado no emita su indicación se entenderá que el daño o amenaza de daño ha cesado.

Transcurridos cinco años de publicadas las medidas compensatorias, el Tribunal deberá publicar en la Gaceta del Canadá, dentro de los ocho meses siguientes, un aviso de expiración. Después de dicha publicación existirá un plazo prudente para que las partes interesadas acudan a la revisión o el propio Tribunal decida unilateralmente iniciarla.

##### 2. Estados Unidos:

La revisión es efectuada por parte del Departamento de Comercio y de la Comisión de Comercio Internacional.

a) Revisión por parte del Departamento de Comercio:

Cada año, precisamente en la fecha de aniversario de la publicación de la cuota compensatoria o del aviso de suspensión de la misma, el Departamento de Comercio procede, a petición de parte interesada, a revisar las resoluciones por las que se haya determinado la existencia de prácticas desleales de comercio internacional.

En la revisión el Departamento de Comercio evaluará, según el caso, el margen de dumping o el monto de la subvención así como, en caso de haber procedido, el estado que guarda el cumplimiento de los acuerdos derivados de un procedimiento administrativo que fué suspendido.

Terminada la revisión deberán publicarse los resultados de la misma en un boletín llamado Registro Federal ("Federal Register").

b) Revisión por parte de la Comisión de Comercio Internacional:

Procede en aquellos casos en los que a petición de parte interesada se demuestre un cambio de circunstancias suficiente para ameritar una revisión de la resolución final por parte de dicha institución. Dicha petición debe realizarse con posterioridad a los 24 meses de publicada la resolución definitiva.

La Comisión de Comercio Internacional modificará o revocará su resolución final siempre y cuando la petición de la parte interesada demuestre un cambio de circunstancias suficiente para ameritar la revisión, así como la revocación o modificación, según el caso, de las tarifas compensatorias.

### 3. México:

El artículo 68 de la Ley dispone que las cuotas compensatorias definitivas deberán revisarse anualmente a petición de parte y podrán revisarse en cualquier tiempo de oficio por SECOFI.

Las resoluciones derivadas de dichas revisiones que confirmen, modifiquen o revoquen cuotas compensatorias definitivas tendrán también el carácter de resoluciones finales y se someterán previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior.

La Ley y el Reglamento prevén la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas en aquellos casos en que, habiendo transcurrido cinco años desde la publicación de las mismas, no se haya efectuado una revisión de éstas a solicitud de parte o de oficio.

- Análisis comparativo:

En los tres casos nos encontramos ante circunstancias parecidas. En México y en Canadá existen provisiones expresas respecto de los plazos a cinco años para desestimar una medida compensatoria, lo que no ocurre en los Estados Unidos. Lo que llama la atención es que en el Canadá, a pesar de que existen dependencias diversas para el análisis de, por un lado, el dumping y las subvenciones, y por otro, de el daño o amenaza de daño, el Tribunal de Comercio Internacional es el único competente para efectuar la revisión.

4.11) RECURSOS (14)

1. Canadá:

Las decisiones del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional y del Ministerio Delegado que pueden apelarse ante la Corte de Apelación Federal del Canadá se encuentran contenidas en la sección 96.1 1) de la Ley de Criterios Especiales sobre Importación, principalmente:

- a) Una determinación final del Ministerio Delegado;
- b) una decisión del Ministerio Delegado que dé por terminada una investigación;
- c) una decisión del Ministerio Delegado para renovar o no renovar un compromiso o garantía;
- d) un dictámen del tribunal en cuanto a la existencia o inexistencia de daño; y
- e) Una orden o fallo del tribunal en relación a negar la revisión de las medidas compensatorias impuestas.

Esas decisiones podrá apelarse cuando las mencionadas autoridades dejen de observar los principios de justicia natural, actúen más allá de su jurisdicción o no ejerciten ésta, cometan errores claros de derecho o de procedimiento, o de una manera caprichosa impongan su decisión.

A su vez, existe la posibilidad de impugnar las decisiones adoptadas por la Corte de Apelación Federal del Canadá ante la Suprema Corte de dicho país.

## 2. Estados Unidos:

Ante la oposición a las resoluciones adoptadas por las autoridades competentes, existe la posibilidad de recurrir ante la Corte sobre Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States Court of International Trade). Ello deberá realizarse dentro de los treinta días siguientes a la publicación en el Registro Federal de los siguientes resultados:

- a) Determinación por parte del Departamento de Comercio de la suficiencia o insuficiencia de una demanda;
- b) resoluciones definitivas de las autoridades competentes en sentido afirmativo;
- c) resoluciones definitivas de las autoridades competentes en sentido negativo;
- d) determinaciones del Departamento de Comercio sobre la suspensión o terminación de la investigación administrativa;
- e) determinación por parte del Departamento de Comercio sobre la similitud de una mercancía doméstica con las mercancías sujetas a investigación;
- f) negativa por parte de las autoridades competentes sobre el inicio de una revisión administrativa; y
- g) la determinación por parte de la Comisión de Comercio Internacional de la inexistencia de un daño o amenaza de daño a la industria doméstica, o un retraso o posible retraso en la producción de mercancías idénticas o similares en los Estados Unidos.

La Corte tendrá como ilegal cualquier determinación o resolución de las autoridades que sea considerada arbitraria, realizada en abuso de la facultad discrecional, o carente de fundamentación de hecho o de derecho.

En caso de que la Corte determine la ilegalidad de alguna de las determinaciones o resoluciones, el caso será revertido a las autoridades a efecto de que las mismas sean resueltas conforme a las observaciones de la Corte.

## 3. México:

Como abordaremos en el apartado 5.1) de este trabajo, el artículo 94 de la Ley dispone sobre los actos de autoridad recurribles en materia de prácticas desleales de comercio internacional. El recurso operante es el de revocación y se promoverá ante SECOFI, a excepción del caso de la imposición de cuotas compensatorias definitivas, en donde se substanciará ante el Tribunal Fiscal de la Federación.

- Análisis comparativo:

En los Estados Unidos y Canadá, ante cualquier supuesto recurrible, debe acudirse a una autoridad o Corte de mayor jerarquía. En México la mayoría de los supuestos recurribles tiene que solventarse ante la propia SECOFI, y es el caso de las cuotas compensatorias definitivas en donde se acude a la máxima autoridad en materia fiscal: el Tribunal Fiscal de la Federación.

Con esto damos por terminado el análisis comparativo en la materia entre los tres sistemas jurídicos de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Cabe hacer énfasis que existen otras muchas diferencias entre los mismos, aunque de menor importancia para el objeto de este trabajo.

- CITAS BIBLIOGRAFICAS Y NOTAS:

(1) Gallardo Guzmán Javier, "Análisis comparativo entre los sistemas Norteamericano y Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional", Ars Iuris, Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, No. 7, México, 1992, Pp. 88-89

(2) Idem. Pp. 90-91

(3) "Comparison of Anti-Dumping/Countervailing Duty Legislation in Canada, the U.S. and Mexico", International Economic Relations Department of Finance, Canadá, 1991, Pp. 28-30

(4) Gallardo Guzmán Javier, Op. Cit., Pp. 92-94

(5) Idem. Pp. 94-95

(6) "Comparison of Antidumping/Countervailing Duty Legislation in Canada, the U.S. and Mexico", Op. Cit., Pp. 95-96

(7) Idem. Pp. 102-105

(8) Idem. Pp. 15-17, 26-27, 43-48.

(9) En Canadá cuando se habla de días deberemos entender días naturales.

(10) Por parte interesada promovente en los Estados Unidos debemos considerar a:

a) Productores, vendedores o mayoristas de mercancías idénticas o similares en los Estados Unidos;

b) Sindicatos certificados o reconocidos, o grupos representativos de trabajadores que produzcan o comercialicen mercancías idénticas o similares;

c) Cámaras o asociaciones de empresarios debidamente certificadas, en las que sus miembros sean productores, vendedores o comercializadores de mercancías idénticas o similares; y

d) Asociaciones de procesadores, productores y campesinos.

(11) En Estados Unidos cuando se habla en días deberemos entender días naturales.

...continuación:

(12) "Comparison of Antidumping/Countervailing Duty  
Legislation in Canada, the U.S. and Mexico", Op. Cit., Pp.  
82-88

(13) Idem. 89-92

(14) Idem. 96-101

## CAPITULO V

### **LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE PRENTE A LAS PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **5.1) INTERPOSICION DEL RECURSO ADMINISTRATIVO DE REVOCACION EN LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS DICTADAS EN MEXICO**

El Capítulo II del Título IX de la Ley es el que se refiere a los Recursos con que cuentan las partes interesadas ante los actos de la autoridad competente.

En concreto, la Ley prevee en su artículo 94 la interposición del recurso administrativo de revocación contra las siguientes resoluciones adoptadas por la autoridad en materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional:

1) Las que declaren abandonada o desechada la solicitud de inicio de los procedimientos de investigación a que se refieren las fracciones II y III del artículo 52 (Fracción III). Se trata de los casos en los que la autoridad desecha la solicitud cuando, a) habiendose prevenido al solicitante, éste no proporciona en tiempo y forma los elementos y datos que le fueron requeridos; y b) el solicitante no cumpla con los requisitos establecidos en el reglamento.

2) Las que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59 (Fracción IV). Se refiere a cuando: a) la autoridad concluye la investigación en la resolución preliminar, en virtud de no haber encontrado pruebas suficientes de dumping o subvención, del daño o amenaza de daño alegados o de la relación causal entre uno y otro elementos; y b) la autoridad declara en la resolución final por concluida la investigación sin imponer cuotas compensatorias.

3) Las que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen (Fracción V).

4) Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el artículo 60 (Fracción VI). El mencionado artículo dispone que "Dictada una cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas podrán solicitar a la Secretaría que resuelva si determinada mercancía está sujeta a dicha cuota compensatoria".

5) Las que declaren concluida la investigación a que se refiere el artículo 61 (Fracción VII), es decir, una vez sancionadas por la autoridad e incorporadas en la resolución respectiva todas aquellas fórmulas de solución y conclusión de la investigación que se deriven de una audiencia conciliatoria.

6) Las que desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 68, así como las que confirmen, modifiquen o revocuen cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el mismo artículo (Fracción VIII). Dicho artículo prevee la revisión anual de petición de parte, o bien, la de oficio en cualquier tiempo, de las cuotas compensatorias definitivas que se hayan impuesto. De tales revisiones se emitirán resoluciones que confirmen, modifiquen o revocuen las cuotas compensatorias.

7) Las que declaren concluida o terminada la investigación a que se refiere el artículo 73 (Fracción IX), o sea, como consecuencia del compromiso de exportadores y/o gobiernos.

8) Las que impongan las sanciones a las que se refiere la Ley (Fracción X). Dichas sanciones para la materia que nos ocupa se expresan en los supuestos a los que se refieren las fracciones III, IV, V y VI del artículo 93 de la Ley.

Particularmente para nuestro estudio resulta importante orientarse a los recursos de revocación contra los actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas.

El recurso de revocación contra los actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas se interponen ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a diferencia del resto de los demás enumerados casos, en donde la autoridad competente es SECOFI.

El recurso administrativo de revocación podrá ser interpuesto por cualquiera de las partes interesadas que participe o haya participado en una investigación de esta naturaleza. La abrogada legislación otorgaba este derecho únicamente a los importadores de las mercancías investigadas.

El objeto de este recurso es revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada.

Los fallos que sean dictados como motivo de la interposición del recurso administrativo de revocación contendrán la fijación del acto reclamado, los fundamentos legales en que se apoyen y los puntos de resolución.

Conforme a lo dispuesto por el segundo párrafo del artículo 95 de la Ley, el recurso de revocación se tramitará y resolverá conforme a lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación, siendo necesario su agotamiento para la procedencia del juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

## 5.2) ANTECEDENTES Y CONCEPTO DE LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

"En derecho internacional se afirma que existe una controversia cuando hay un desacuerdo sobre una cuestión de derecho o de hecho, es decir, una oposición de puntos de vista legales o de interés entre las partes; en un sentido más restringido, se da la controversia cuando una parte presenta a otra una reclamación sobre una violación al derecho internacional y ésta la rechaza". (1)

Desde la Conferencia de la Paz, celebrada en La Haya en el año de 1899, se ha utilizado el vocablo "arreglo pacífico de las controversias", mismo que fué adoptado por la Carta de las Naciones Unidas.

Una de las modalidades que reviste la solución de controversias (además de la negociación, la mediación, la investigación, la conciliación y el arbitraje) es por medio de organismos internacionales.

En lo que a comercio internacional se refiere, decíamos ya que el GATT desde sus orígenes (como institución que de hecho fué), por considerarlo como uno de los elementos clave del orden comercial multilateral, se preocupó por dotar de un marco jurídico de solución a las controversias que llegaren a suscitarse entre las partes contratantes, y llegó a tener la función fundamental de operar como tribunal internacional para resolverlas.

El GATT promovió, en sus artículos XXII y XXIII, que en primera instancia las partes sometieran a su consideración consultas bilaterales. Cuando las controversias no pudieran resolverse de tal manera quedaba la posibilidad de recurrir al sistema de grupos especiales del GATT. Desde su origen, en 1947, hasta el año de 1994, el GATT estableció en más de cien ocasiones grupos especiales para la solución de diferencias comerciales. Caso sonado, en los años ochentas, en el que nuestro país estuvo presente y fué favorecido por el fallo del GATT, fué el de la acusación de que exportaciones mexicanas de cemento estaban introduciéndose a los Estados Unidos a precios de dumping.

Los grupos especiales del GATT normalmente estaban integrados por tres expertos de países directamente ajenos a los intereses en cuestión, reunidos a manera de tribunal que se allegaba de los elementos aportados por las partes en conflicto. El juicio formado por dicho tribunal debía fundarse en una interpretación del Acuerdo General y en los precedentes de otros casos. (2)

El mencionado tribunal, al final de su deliberación, turnaba un informe con sus conclusiones y recomendaciones al Consejo, mismo que si lo adoptaba por consenso, debía ser respetado por las partes en conflicto. En caso de que el infractor no aplicara las recomendaciones, la parte afectada podía solicitar al GATT la imposición de medidas de retorsión.

Con la Ronda Uruguay logró perfeccionarse, mediante la fijación de plazos y el mejoramiento de reglas, el aseguramiento de la solución pronta y efectiva de las diferencias y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas. Además, se introdujo en el Acta Final la noción de un exámen de apelación sobre cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste. (3)

Decíamos en el segundo capítulo que una de las funciones de la OMC es la de administrar el "Entendimiento sobre Solución de Diferencias" resultante de la Ronda Uruguay. El Consejo General es el órgano competente para estos efectos, y funcionará con tribunales de manera similar a como sucedió con el GATT hasta 1994.

El Capítulo XX del TLCAN se intitula "Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias". El artículo 2005.6 dispone que, una vez iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al TLCAN, o bien uno conforme al GATT, el foro seleccionado será excluyente del otro.

### 5.3) EL CAPITULO XIX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

La Ley sobre la Celebración de Tratados reconoce la validez dentro de nuestro sistema jurídico de los mecanismos para la solución de controversias que se contengan en los tratados internacionales en los que nuestro país participe.

Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Capítulo XIX es el que se refiere a las disposiciones en cuanto a la Revisión y Solución de Controversias en Materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias. Dicho Capítulo consta de once artículos y de seis anexos.

El artículo 1901 se refiere a las Disposiciones Generales del Capítulo XIX, haciendo énfasis en cuanto a la aplicación de las disposiciones del artículo 1904 sólo en las mercancías determinadas por la Parte importadora como originarias de una de las otras Partes, conforme a sus disposiciones jurídicas sobre la materia. También, cabe hacer notar que dicho artículo excluye la aplicabilidad de cualquiera otro dentro del Tratado, a excepción del 2203, que se refiere a la Entrada en vigor del propio Tratado a partir del 1° de Enero de 1994.

El artículo 1902 es el encargado de indicar la Vigencia de las disposiciones jurídicas internas en materia de cuotas antidumping y compensatorias, consignando el mismo, básicamente, la reserva del derecho de cada una de las partes para aplicar su legislación en la materia y para reformarla conforme a sus procedimientos legislativos, siempre y cuando las reformas realizadas apliquen favorablemente sobre los derechos de las mercancías de las Partes, se notifique a las Partes, la Parte que realiza las reformas lleve a cabo consultas con las Partes que lo soliciten y que dicha reforma no sea incompatible con el GATT, el Código Antidumping y el Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, así como tampoco con el objeto y la finalidad del propio Tratado.

El artículo 1903 se encarga de consignar las disposiciones sobre las Revisión de las reformas legislativas. Dicho artículo prevee el sometimiento de dichas reformas ante un panel binacional, solicitado por cualquiera de las Partes, a efecto de que éste emita una opinión declarativa sobre si la reforma no se apeg a las disposiciones del GATT en la materia y a las del propio Tratado, así como sobre si dicha reforma tiene la función y el efecto de revocar una resolución previa de un panel emitida conforme al artículo 1904. El procedimiento que deberá observar el panel deberá ajustarse a las disposiciones del Anexo 1903.2.

El artículo 1904, por la importancia que representa para nuestro estudio, así como por la extensión de sus disposiciones complementarias, lo analizaremos detenidamente más adelante.

El artículo 1905 contiene las disposiciones relativas a la Salvaguarda del sistema de revisión del Panel, misma que se establece con la intención de dar efectividad al procedimiento de solución de controversias establecido en el Capítulo XIX y asegurar la obligatoriedad de las resoluciones que se dicten con motivo de la revisión de las resoluciones definitivas. Este mecanismo de Salvaguarda se basa fundamentalmente en los principios de cooperación y conciliación mediante consultas y reforzamiento a la vez, en la posibilidad del país afectado de suspender los beneficios, garantizando así, de alguna manera, el cumplimiento de las resoluciones del panel. (4)

El breve artículo 1906 se refiere a la Aplicación en lo futuro del Capítulo XIX, lo cual se prevé únicamente en dos supuestos, a saber: a) las resoluciones definitivas de una autoridad investigadora competente dictadas después de la fecha de entrada en vigor del TLCAN, y b) las reformas a las leyes en materia de cuotas antidumping o compensatorias que se aprueben después de la entrada en vigor del TLCAN, respecto de las opiniones declarativas conforme al artículo 1903.

Por su parte, el artículo 1907 establece la realización de consultas anuales, o a solicitud de una de las Partes, para examinar cualquier problema que resulte de la ejecución u operación del Capítulo XIX. Asimismo las Partes acuerdan consultar entre sí sobre la factibilidad de desarrollar reglas y disciplinas más eficaces sobre el uso de subsidios gubernamentales y la factibilidad de apoyarse en un sistema sustituto de reglas para tratar las prácticas transfronterizas desleales de precios y el otorgamiento de subsidios gubernamentales. Las autoridades investigadoras también realizarán consultas anuales o a petición de cualquier Parte. (5)

El artículo 1908 expone las Disposiciones especiales para el Secretariado, para lo cual cada Parte habrá de ajustarse a la creación de una división dentro de su sección del Secretariado, de conformidad con el artículo 2002 del Tratado. Cada sección será presidida por un secretario. Los secretarios deberán otorgar conjuntamente, apoyo administrativo a todos los paneles o comités instalados con arreglo al Capítulo XIX. El propio artículo asimismo prevee otras funciones obligatorias de carácter administrativo para los secretarios.

El artículo 1909, establece la obligación de las Partes de establecer un Código de conducta, mediante canje de notas, para los miembros de los paneles y comités establecidos conforme a los artículos 1903, 1904 y 1905.

El artículo 1910, titulado "Varios" se refiere a la obligación de la autoridad investigadora, previa solicitud de otra Parte, de proveer copias de toda la información pública aportada en una investigación administrativa que verse sobre mercancías de esa otra Parte.

Finalmente, el artículo 1911 lista una serie de Definiciones en relación con el Capítulo XIX, mismas que en el curso de nuestro trabajo han sido estudiadas ya, en su mayoría, y que, por tanto, no tiene sentido volver sobre ellas.

Ahora bien, pasando a lo referente a los Anexos del Capítulo XIX, debemos dejar sentado que uno de ellos, el Anexo 1901.2 se estudiará en el tema referente a la Integración de los paneles binacionales, que el Anexo 1911 será abordado en el desarrollo del estudio del artículo 1904, y que de los Anexos 1904.13 y 1904.15 hablaremos una vez desarrollado el propio artículo 1904.

Del Anexo 1903.2 hay que decir que se refiere a los Procedimientos de los paneles conforme al artículo 1903, es decir, en lo que respecta a Revisión de reformas legislativas.

El artículo 1904 se titula "Revisión de Resoluciones Definitivas sobre Cuotas Antidumping y Compensatorias". Este artículo, en sí, contiene la esencia y el espíritu del Capítulo XIX del Tratado, y representa en la práctica el conjunto de disposiciones a las que acuden con mayor frecuencia las Partes al existir diferencias en la materia.

- Revisión de Resoluciones Definitivas:

Dicho artículo dispone que la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas que contenga cuotas antidumping y compensatorias, será reemplazada por un panel binacional que se encargará de dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en la materia en la regulación interna de la Parte Importadora. Por dichas disposiciones jurídicas deberán entenderse leyes, antecedentes legislativos, reglamentos, práctica administrativa y precedentes judiciales pertinentes en los que un tribunal interno de la Parte importadora podría basarse para revisar la resolución definitiva de que se trate.

Con lo anterior queda sentado: 1) que la revisión de la resolución definitiva en cuestión por un panel binacional, únicamente podrá interponerse ante éste en el caso en que no se haya recurrido a los procedimientos de revisión internos, (en nuestro país: al recurso de revocación), es decir, se trata de un mecanismo alternativo de impugnación de la resolución definitiva; y 2) que las disposiciones jurídicas aplicables a la revisión efectuada por el panel binacional serán las mismas que regirían en la interposición ante las autoridades locales.

El Anexo 1911 del propio Capítulo XIX contiene las Definiciones específicas por país que deberán aplicarse en los criterios de revisión conforme al artículo 1904; en adición a los principios generales de derecho que, en su caso, harían aplicables los tribunales locales de la Parte importadora. Las Definiciones específicas contenidas en el Anexo 1911 se refieren a: las autoridades investigadoras competentes, a las leyes antidumping aplicables, a las leyes sobre cuotas compensatorias aplicables, y a las resoluciones definitivas emitidas, para el caso de cada País, aspectos que ya hemos analizado en este estudio.

El numeral 14 del artículo 1904 ordena a las Partes la adopción de reglas de procedimiento que contengan los requisitos indispensables para el sano curso del mismo, de tal manera que se expida el fallo definitivo dentro de los 315 días (6) siguientes a la fecha en que se presente la Solicitud de Integración de un Panel. El mismo numeral dispone que dichas reglas de procedimiento concederán:

- a) treinta días para la presentación de la reclamación;
- b) treinta días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo y su presentación ante el panel;
- c) sesenta días para que la Parte reclamante presente su memorial;
- d) sesenta días para que la Parte demandada presente su memorial;
- e) quince días para presentar réplicas a los memoriales;
- f) quince a treinta días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y
- g) noventa días para que el panel emita su fallo por escrito.

- Impugnación Extraordinaria:

El artículo 1904.13 prevee que una parte implicada en un procedimiento de revisión de resolución definitiva pueda acudir a un procedimiento de impugnación extraordinaria cuando afirme cualquiera de las siguientes causas:

a): (i) Que un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta,

(ii) que el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o

(iii) que el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidos en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el criterio de revisión adecuado, y

b) que cualquiera de las acciones señaladas en el inciso a) haya afectado materialmente el fallo del panel y amenace la integridad del proceso de revisión por el panel binacional.

El Anexo 1904.13 hace referencia al procedimiento de impugnación extraordinaria. El numeral 1 de dicho anexo se refiere al establecimiento e integración del comité de impugnación extraordinaria, cuestión a la que nos referiremos en el apartado siguiente de este estudio al explicar la integración de los paneles binacionales.

Por su parte, el numeral 2 dispone que a más tardar a la fecha de entrada en vigor del TLCAN, las partes establecerán las reglas de procedimiento de los comités, mismas que dispondrán que las resoluciones del comité se dicten en un plazo no mayor de 90 días a partir de su instalación. Al detenernos más adelante en el procedimiento de impugnación extraordinaria estudiaremos el contenido de estas reglas.

Finalmente, el numeral 3 hace énfasis en la obligatoriedad de las resoluciones del comité, mismo que, después de haber realizado un análisis de hecho y de derecho sobre el que se funden el fallo y las conclusiones del panel para conocer si se satisface una de las causas de las señaladas por el artículo 1904.13, y una vez que compruebe la existencia de dicha causa, el comité anulará el fallo original del panel o lo devolverá al panel original para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité; si no proceden las causas, confirmará el fallo del panel. Si se anula el fallo original, se instalará un nuevo panel conforme al Anexo 1901.2.

#### 5.4) LA INTEGRACION DE LOS PANELES BINACIONALES

Mencionábamos anteriormente que el Capítulo XX del TLCAN dicta los lineamientos generales para la solución de controversias. Los artículos 2009, 2010 y 2011 se ocupan de establecer las listas, los requisitos para ser panelista y los métodos de selección del panel para el caso que se trate.

Las Partes deben integrar listas de individuos que cuenten con las aptitudes y la disposición necesarias para ser panelistas. Los miembros de la lista serán designados por consenso, por períodos de tres años y podrán ser reelectos.

Los miembros de la lista deberán:

- a) tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos del TLCAN, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales, y ser electos estrictamente en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio;
- b) ser independientes, no estar vinculados con cualquiera de las Partes, y no recibir instrucciones de las mismas; y
- c) satisfacer el código de conducta que establezca la Comisión de Libre Comercio.

El Anexo 1901.2 estipula lo conducente a la Integración específica de los paneles binacionales en lo que hace a la revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

La lista de panelistas del Capítulo XIX incluirá por lo menos a 75 candidatos nacionales de las Partes contratantes, de los cuales cada una de las partes seleccionará por lo menos veinticinco. Los candidatos no deben tener filiación con ninguna de las Partes.

Los miembros de cada panel serán en su mayoría juristas de buena reputación. Dentro de un plazo de treinta días a partir de la solicitud de integración de un panel, cada una de las partes implicadas, en consulta con la otra parte implicada, nombrará dos panelistas, de entre los miembros que estén en la lista. Cada una de las partes tendrá derecho a cuatro recusaciones irrevocables, que se ejercerán de manera simultánea y en secreto, para descalificar el nombramiento de hasta cuatro candidatos propuestos por la otra parte implicada. Las recusaciones irrevocables y la selección de los panelistas sustitutos se realizarán dentro de los 45 días siguientes a la solicitud de integración del panel. Cuando una de las Partes implicadas no nombre a los miembros del panel que le corresponda en un plazo de 30 días, o si el panelista es rechazado y no se elige su sustituto en un plazo de 45 días, ese panelista será seleccionado por sorteo en el trigésimo primero o en el cuadragésimo sexto día, según corresponda, de entre los candidatos de esa parte en la lista. (7)

El quinto panelista será designado en un plazo no mayor de 55 días a partir de la solicitud de integración de un panel, por acuerdo de las Partes implicadas, y a falta de acuerdo se decide por sorteo cuál de ellas lo seleccionará, a más tardar el sexagésimo primer día. El quinto panelista se designará de entre los que estén incluidos en la lista, excluidos los candidatos eliminados por recusación irrefutable.

Una vez designado el quinto integrante, los panelistas, por mayoría de votos, nombrarán un presidente de entre los juristas del panel. Si no se alcanza la mayoría, se designa por sorteo de entre los miembros juristas del panel.

Cuando un miembro del panel no se encuentre en condiciones de cumplir sus funciones de panelista o sea descalificado, las actuaciones del panel se suspenderán hasta que se seleccione su sustituto conforme a los procedimientos antes descritos.

Los panelistas gozarán de inmunidad frente a toda demanda o proceso relacionados con el desempeño de sus funciones oficiales.

Por su parte, el numeral 1 del Anexo 1904.13 se ocupa de delinear la dirección a seguir para los comités de impugnación extraordinaria, los que se integrarán por tres miembros y dentro de un plazo de quince días a partir de la solicitud. Los miembros se seleccionarán de una lista integrada por 15 jueces, o personas que lo hayan sido, de un tribunal federal de Estados Unidos o un tribunal judicial de jurisdicción superior de Canadá o de un tribunal judicial federal de México. Al efecto cada una de las Partes nombrará cinco integrantes de la lista, y cada una de las implicadas seleccionará un miembro de esta lista y las Partes implicadas decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará al tercer miembro.

Sería conveniente, a efecto de garantizar una mayor transparencia en las actuaciones tanto de los paneles como de los comités de impugnación extraordinaria, que se permitiera la participación de un panelista o juez, según el caso, de una de las Partes del TLCAN que no tenga un interés estrictamente directo en el asunto. Así, propongo una modificación a las disposiciones de integración de los paneles y de los comités, de manera que en los primeros puedan designarse dos panelistas por cada una de las Partes en conflicto y un panelista de la tercera Parte no directamente implicada en el caso; en los comités lo justo sería la participación de un juez por cada Parte contratante.

Incluso, a efecto de adoptar fuertes partidismos derivados de un sentido de patriotismo y de lealtad que resultan frecuentes, y hasta lógicos, en estos órganos, resultaría conveniente que el presidente del panel o del comité en cuestión sea el nacional de la tercera Parte no directamente implicada.

#### 5.5) EL PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN DE RESOLUCIONES DEFINITIVAS

En fecha 20 de Junio de 1994 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las "Reglas de Procedimiento del artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte".

De conformidad con el artículo 1904 y con sus Reglas Procedimentales, podemos esquematizar el procedimiento de impugnación de las resoluciones definitivas ante un panel binacional del TLCAN de la siguiente manera:

#### I. INICIO DE LA REVISIÓN ANTE EL PANEL

1) Aviso de intención de iniciar la Revisión Judicial: Deberá interponerse dentro de los 20 días siguientes al de la Publicación de la Resolución Definitiva. La interposición se realiza ante el Secretario responsable.

2) Primera Solicitud de Revisión ante un Panel: Tiene un tiempo de interposición comprendido dentro de los 30 días siguientes al de la Publicación de la Resolución Definitiva. A continuación se publicará la presentación de la Primera Solicitud de Revisión. La interposición se realiza ante el Secretario responsable.

3) Comienzo del establecimiento del Panel

4) Presentación de Reclamación (8) por participantes: Deberá hacerse dentro de los 30 días siguientes al de la presentación de la Primera Solicitud de Revisión.

5) Presentación de Aviso de Comparecencia (9) por participantes (en caso de que no se haya presentado Reclamación): Deberá realizarse dentro de los 45 días siguientes al de la presentación de la Primera Solicitud de Revisión.

6) Formación del Expediente para efectos de la revisión: Se hará dentro de los 15 días siguientes al plazo para presentar el Aviso de Comparecencia.

7) Aviso de constitución del Panel: Se hará concluido el proceso de constitución del Panel. En caso de que llegara a violarse un Código de Conducta en la constitución del panel, se debe presentar la queja inmediatamente a la constitución del panel.

## **II. FASE INTERMEDIA**

8) Presentación de Promociones y Memoriales.- Existen dos posibilidades:

1.- El participante que haya presentado una Reclamación o un Aviso de Comparecencia deberá presentar un Memorial en el que funde y motive su Reclamación.

2.- El participante que haya presentado un Aviso de Comparecencia deberá presentar un Memorial en el que funde y motive su oposición a la Reclamación.

En ambos casos, dentro de los 60 días siguientes a la Formación del Expediente para efectos de la revisión.

9) Presentación de Memoriales de Contestación: Si se presenta un Memorial conforme al inciso 1 del punto 8), podrá presentarse un Memorial de Contestación al Memorial presentado conforme al inciso 2 del punto 8). Esto deberá realizarse dentro de los 15 días siguientes al plazo al que se refiere el punto 8).

10) Precedentes Judiciales: Debe presentarse un anexo que contenga los precedentes judiciales que se citen en los Memoriales a los que se refieren los puntos 8) y 9) anteriores, dentro de los 10 días siguientes al vencimiento del plazo previsto en el punto 9).

## **III. AUDIENCIA**

11) Reunión Previa a la Audiencia

12) Celebración de la Audiencia: Dentro de los 30 días siguientes al plazo fijado por el punto 9).

## **IV. DECISIONES**

13) Existen dos posibilidades:

1.- Decisión del Panel: Publicación.

2.- Revisión por el Panel de Actos en Devolución

(11):

2.1] Si la autoridad investigadora ha complementado el expediente administrativo durante la devolución:

a) Índice de documentos del Informe de Devolución.  
Dentro de los 5 días siguientes a la presentación del Informe de Devolución.

b) Impugnación de la Devolución por participantes.  
Dentro de los 20 días siguientes al de la presentación del Índice.

c) Contestación de Impugnaciones por la Autoridad.  
Dentro de los 20 días siguientes al de la presentación de la impugnación.

2.2] Si la autoridad investigadora no complementa el expediente administrativo durante la devolución:

a) Impugnación de la devolución por participantes.  
Dentro de los 20 días siguientes al de la presentación del Informe de Devolución.

b) Contestación de Impugnaciones por la autoridad.  
Dentro de los 20 días siguientes al de la presentación de la impugnación.

+ De no presentarse impugnaciones, se dictará una orden confirmando tal hecho.

Dentro de los 10 días siguientes a los de los plazos para la presentación de impugnaciones, o dentro de los 10 días siguientes a la fecha en que se niegue la petición prevista por la regla 20 (v.), lo que suceda más tarde.

#### **V. FIN DE LA REVISIÓN ANTE EL PANEL**

14) Aviso de Acción Final del Panel: Existen tres posibilidades:

1. Desechamiento del procedimiento de revisión;
2. Decisión conforme a reglas 72 o 73 (12);
3. Orden conforme la regla 73 (13).

La expedición del Aviso de Acción Final del Panel, en cualquiera de sus modalidades, se hará 11 días después de que se verifique cualquiera de ellas.

Las Reglas de Procedimiento del artículo 1904 del TLCAN fueron concebidas para que los paneles rindan una decisión dentro de los 315 días siguientes al inicio del procedimiento.

## 5.6) EL PROCEDIMIENTO DE IMPUGNACION EXTRAORDINARIA

### I. INICIO DE LA IMPUGNACION EXTRAORDINARIA ANTE EL COMITE

1) Solicitud para un Comité de Impugnación Extraordinaria. Existen dos posibilidades:

1.- Tiene un tiempo de interposición comprendido dentro de los 30 días siguientes al de la emisión del Aviso de Acción Final del Panel conforme a la regla 77 de las Reglas de Procedimiento del artículo 1904 del TLCAN, de acuerdo al artículo 1904 13)(a)(ii) o (iii) (14). La interposición se realiza ante el Secretario responsable.

2.- Conforme al artículo 1904 13)(a)(i) (15):

a. Tiene un tiempo de interposición comprendido dentro de los treinta días siguientes al de la emisión del Aviso de Acción Final del Panel objeto de la solicitud conforme a lo dispuesto por la regla 77 de las Reglas de Procedimiento del artículo 1904 del TLCAN.

b. Cuando la Parte tenga conocimiento de los actos del panelista que motivan su solicitud después del vencimiento del plazo al que se refiere el inciso a, dentro de los 30 días siguientes de aquél en que tuvo conocimiento de dichos actos.

La Solicitud para un Comité de Impugnación Extraordinaria conforme al punto 2 no podrá presentarse después de transcurridos dos años a partir de que surtió efectos el Aviso de Terminación de la Revisión ante el Panel.

2) Presentación de Aviso de Comparecencia por participantes: Deberá realizarse dentro de los 10 días siguientes al de la presentación de la Solicitud de para el Comité de Impugnación Extraordinaria.

3) Presentación de Aviso de Comparecencia por el panelista contra el cual se invoca una causal: Deberá realizarse dentro de los 10 días siguientes al de la presentación de la Solicitud para el Comité de Impugnación Extraordinaria. En este Aviso el panelista una petición incidental "ex parte", solicitando que el procedimiento se lleve a cabo "in camera".

4) Constitución del Comité de Impugnación Extraordinaria

### II. FASE INTERMEDIA

5) Presentación de Promociones y Memoriales (16).-- Existen dos posibilidades:

1.- El participante que haya presentado un Aviso de Comparecencia de apoyo (17) deberá presentar un Memorial en el que funde y motive su apoyo a la Solicitud. El plazo vence a los 21 días siguientes al vencimiento del plazo para la presentación de la Solicitud.

2.- El participante que haya presentado un Aviso de Comparecencia de oposición (18) deberá presentar un Memorial en el que funde y motive su oposición a la Solicitud. El plazo vence a los 21 días siguientes al vencimiento del plazo para la presentación de Memoriales conforme al punto anterior.

6) Presentación de Memoriales de Contestación: Si se presenta la Solicitud o un Aviso de Comparecencia en apoyo a la misma, podrá presentarse un Memorial de Contestación al Memorial presentado conforme al inciso 2 del punto 5). Esto deberá realizarse dentro de los 10 días siguientes al plazo al que se refiere el inciso 2 del punto 5).

### **III. AUDIENCIA**

7) Reunión Previa a la Audiencia

8) Celebración de la Audiencia

### **IV. DECISIONES**

9) Existen dos posibilidades:

1. Que el Comité dicte una orden por la que se desecha el procedimiento de Impugnación Extraordinaria; y

2. Que el Comité emita una decisión final por la que la decisión del panel sea confirmada, anulada o devuelta para ser corregida.

### **V. FIN DE LA IMPUGNACION ANTE EL COMITE**

10) Opera cuando todas las partes consientan en la terminación del procedimiento.

Las Reglas de Procedimiento del Comité de Impugnación Extraordinaria del TLCAN fueron concebidas para que los comités rindan una decisión dentro de los 90 días siguientes a su establecimiento.

- CITAS BIBLIOGRAFICAS Y NOTAS:

(1) "Diccionario Jurídico Mexicano", México, 1994, Ed. Porrúa, Tomo III, Pp. 2998-2999

(2) "GATT: Su Estructura. Sus Actividades". Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1991, Pp. 16-17

(3) "Noticias del Uruguay Round", GATT, Ginebra, Suiza, 1994, p. 31

(4) Witker Jorge y Hernández Susana, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Análisis Diagnóstico y Propuestas Jurídicas", Tomo II, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1993, p. 245-248

(5) Idem. Pp. 252-254

(6) Conforme a las reglas procedimentales del artículo 1904 del TLCAN y a las del Comité de Impugnación Extraordinaria los plazos en días se entenderán como días naturales, pero si el último día es inhábil conforme a la regla 3, habrá traslado al día próximo siguiente que no lo sea.

(7) Vázquez Pando Fernando A. y Ortiz Ahlf Loreta, "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Ed. Themis, México, 1994, Pp. 181-182

(8) Por Reclamación deberemos entender una promoción presentada por la persona interesada ante el Secretariado responsable, por medio de la cual se invoquen errores de hecho o de derecho de la resolución definitiva sujeta a revisión.

(9) Por Aviso de Comparecencia deberemos entender una promoción presentada por la persona interesada ante el Secretariado responsable (la cual puede presentarse en caso de que no se haya hecho por medio de una Reclamación), por medio de la cual se hace del conocimiento de los distintos intereses que intervienen la oposición o apoyo a los alegatos esgrimidos por conducto de una o varias Reclamaciones.

(10) Por Memorial en una revisión ante un panel debemos entender una promoción por la cual se funda y motiva la Reclamación u oposición a una Reclamación según la propia Reclamación o según un Aviso de Comparecencia.

(11) Por Actos en Devolución debemos entender una orden que da el panel a la autoridad para que solvente ciertas irregularidades del expediente administrativo de la investigación revisada o para que precise ciertos actos realizados en el curso de la investigación.

(12) La regla 72 señala que la decisión del panel se dictará por escrito y estará fundada y motivada, y que a la misma deberán acompañarse las opiniones disidentes o concurrentes de los panelistas.

(13) La regla 73 ha sido desarrollada en el inciso 13) del subcapítulo 5.5) de este estudio.

(14) Artículo 1904 13): "Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo del panel, alguna de las Partes implicadas afirma que:

(ii) el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento o

(iii) el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidos en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el criterio de revisión adecuado, y...

esa Parte podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria establecido en el Anexo 1904.13"

(15) Artículo 1904 13): "Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo del panel, alguna de las Partes implicadas afirma que:

(i) un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta

esa Parte podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria establecido en el Anexo 1904.13".

(16) Por Memorial en el caso de un comité de impugnación extraordinaria debemos entender una promoción por la cual se funda y motiva una Solicitud para un Comité de este tipo o de un Aviso de Comparecencia.

(17) Por Aviso de comparecencia de apoyo debemos entender aquél que se hace en apoyo a la Solicitud de un procedimiento de impugnación extraordinaria.

(18) Por Aviso de Comparecencia de oposición debemos entender aquél que se hace en oposición a la Solicitud de un procedimiento de impugnación extraordinaria.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA.** - El comercio como intercambio de satisfactores es una necesidad inseparable del ser humano y surge al originarse nuestra especie. El desarrollo integral propio de la persona exige necesariamente del contacto con otros, también en el plano estrictamente material, por lo que la actividad comercial ha tendido a extenderse a niveles internacionales, cobrando cada vez mayor importancia conforme transcurren los tiempos.

**SEGUNDA.** - En la actualidad la tendencia existente en el terreno económico-comercial es la dirigida a una globalización. Ante dicha tendencia, desde hace algunas décadas han comenzado a surgir bloques comerciales y, a través de negociaciones internacionales, se han conformado numerosas organizaciones que tienen como principal objetivo el servir como marco de cooperación comercial para sus países miembros. Estas organizaciones pueden ser de carácter local o internacional.

**TERCERA.** - En 1946 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) plantea a sus integrantes la necesidad de realizar la Convención para dar origen a una Organización Internacional del Comercio, con lo que se buscaba complementar a nivel comercial las funciones del Fondo Monetario Internacional y las del entonces Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se origina como consecuencia de un tratado multilateral negociado por varios países en el año de 1947, destinado a reducir diversos rubros arancelarios.

Paralelamente a la negociación del GATT, la Carta de La Habana era elaborada como un Convenio propio de los trabajos de la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo convocada por la propia ONU.

El GATT, a pesar de ser concebido como un mecanismo provisional que regiría mientras entrara en vigor la Carta de La Habana, se convirtió en el único instrumento jurídico aceptado para regular la conducción del comercio internacional, y fué dotado de una organización administrativa. La Carta de La Habana nunca llegó a aplicarse.

**CUARTA.**- El GATT se fué perfeccionando y adecuando a las realidades comerciales a través de incontables negociaciones. Entre esas negociaciones revistieron primordial importancia las realizadas en el marco de Rondas Comerciales Internacionales, las cuales tuvieron dicha denominación, por la amplitud de sus participantes y el alcance de sus resoluciones. Durante la vigencia del GATT se celebraron ocho Rondas de Negociaciones.

Tras la Ronda Uruguay, las partes contratantes resolvieron sustituir integralmente el Acuerdo General conformado mediante las negociaciones precedentes, dando así origen al llamado GATT de 1994.

**QUINTA.**- En el GATT de 1994 se previó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), misma que entró en vigor a partir del 1° de Enero de 1995. El acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional que abarca el propio GATT de 1994, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda Uruguay.

El marco de la OMC trata los resultados de la Ronda Uruguay como un todo único al que sin excepción alguna tienen que sujetarse los miembros de dicha Organización.

**SEXTA.**- Nuestro país, conciente de la importancia primordial de pertenecer al GATT a fin de adecuarse a la realidad mundial en el terreno comercial, solicita su ingreso a principios del año de 1986, tras la creación de una Comisión de Estudio para tal efecto.

Realizadas las negociaciones respectivas, y ante la votación mayoritaria de las partes contratantes, el representante del Gobierno de México firmó el protocolo de Adhesión al GATT el día 17 de Julio de 1986. En Agosto nuestro país se convirtió en la noagésima segunda parte contratante del GATT, hecho que fué ratificado más tarde por el Senado de la República para entrar vigor en Noviembre del mismo año.

**SEPTIMA.**- Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional siempre constituyeron un aspecto de singular importancia en las negociaciones del GATT. Los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General hacen referencia a las mismas y a los derechos compensatorios que deben pagarse en caso de constituirse.

En la Ronda Kennedy se negoció por primera vez el Código Antidumping, mismo que fué revisado en la Ronda Tokio y de nueva cuenta en la Ronda Uruguay, a fin de actualizarlo, precisarlo y detallarlo.

Por su parte, el Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias se negoció en primera instancia en el marco de la Ronda Tokio, y ha sido sustituido por el resultante de la Ronda Uruguay.

**OCTAVA.**- México, precisamente a raíz de su interés en ser parte integrante del GATT y de estar actualizado en materia de comercio exterior, así como por otras razones de carácter interno, es que comienza a regular a las Prácticas Desleales de Comercio Internacional, para lo cual en el año de 1986 entró en vigor una Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional y un Reglamento contra estas prácticas.

Adherido nuestro país al GATT, suscribió el Código Antidumping y adoptó la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación del propio órgano.

**NOVENA.**- El 27 de Julio de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Comercio Exterior, y el 30 de Diciembre siguiente el Reglamento de la misma, con lo que se conformaron cuerpos legales en la materia más adecuados a la realidad comercial de México y a las necesidades concretas que fueron surgiendo tras los primeros años de investigaciones.

Aprobada el Acta Final de la Ronda Uruguay y, por tanto, el Acuerdo por el que se establece la OMC, nuestro país expresamente se sujetó a las disposiciones en la materia del Acuerdo General, y adoptó el Código Antidumping y el Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994.

Estos ordenamientos son los generalmente aplicables en el sistema jurídico mexicano relativo a Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

**DECIMA.**- Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional (Dumping y Subvenciones) son denominadas así porque resultan de la utilización de medios o recursos que entrañan un sentido contrario al concepto de libre y justa competencia.

**DECIMA PRIMERA.**- En mi opinión, estas prácticas de comercio deben ser consideradas desleales en dos sentidos: el primero, desde el punto de vista del país de origen o procedencia, puesto que colocan a la mercancía en el mercado de exportación con mayores facilidades o a un menor precio que en el propio país que la produce y/o comercializa. El segundo, desde el punto de vista del país importador de dicho producto, ya que se busca conquistar ese mercado desplazando a los competidores mediante la utilización de recursos con contenido monopólico.

**DECIMA SEGUNDA.-** Para que exista la configuración de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, resulta necesario probar, por un lado, el hecho de que las mercancías investigadas se introduzcan al territorio nacional a precios discriminatorios o en condiciones de subsidio, y por otro, que como consecuencia de la introducción de dichas mercancías se cauce o amenace causarse un daño a la planta productiva nacional de mercancías idénticas o similares. La consecuencia derivada de la debida probanza de ambas cuestiones, así como de una necesaria relación causal entre una y otra, resulta ser la imposición de una cuota compensatoria.

**DECIMA TERCERA.-** Las autoridades investigadoras de estas prácticas deben poner un especial cuidado en no confundir el daño o amenaza de daño derivados de la importación de mercancías subsidiadas o en condiciones de discriminación de precios, con la ineficiencia de la planta productiva nacional de determinado sector o con la carencia de recursos a explotar resultante de condiciones cíclicas, entre otras cuestiones, y deben analizar y balancear los perjuicios y beneficios, tanto en el proceso productivo como en el público consumidor, de una eventual imposición de cuotas compensatorias.

**DECIMA CUARTA.-** La cuota compensatoria de ninguna manera debe considerarse como un impuesto en lo particular ni como una contribución en lo general, en lo que al estricto sentido jurídico de los conceptos se refiere. La consideración que la Ley de Comercio Exterior le da de aprovechamiento tiene su base, como mera diferenciación, en una excepción próxima al concepto de contribución.

En mi opinión, la naturaleza jurídica propia de la cuota compensatoria es la de un "crédito fiscal", el cual tiene un carácter impositivo-correctivo, puesto que lo que se busca con la imposición de la misma es neutralizar el efecto dañino derivado de la importación de determinadas mercancías en condiciones desleales.

El concepto liso y llano de crédito fiscal, aunque resulte muy general, claramente es el que mejor precisa el alcance y naturaleza jurídicos de la cuota compensatoria, y debe entenderse como el derecho que tiene el Estado a exigir el pago, derivado de la ley, de una determinada prestación.

**DECIMA QUINTA.-** La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento deben ajustarse en la medida de lo posible a los aspectos novedosos, así como a los mejorados, del Código Antidumping del GATT de 1994 y del Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de 1994, en especial en lo que hace a los métodos para la determinación de los elementos propios de las Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Asimismo, resulta de primordial importancia introducir en nuestros cuerpos legales disposiciones relacionadas tanto con el margen considerado como "de minimis", el cual se incluye en el Código Antidumping de 1994, como con el margen considerado "insignificancia", consignado en el mismo Código Antidumping y en el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de 1994.

Estos márgenes, aunque se plantean en los Códigos del GATT de 1994 antes mencionados como aplicables contra las importaciones generales procedentes de un país determinado, en mi opinión deben ser analizados por exportador, es decir, en el plano individual.

Sostengo mi opinión en el hecho objetivo de que, si en las operaciones de exportación de una determinada persona resultan estos márgenes, debe concluirse una falta del impacto suficiente que se necesita para constituir Prácticas Desleales de Comercio Internacional y, por lo tanto, la imposición de una cuota compensatoria a ese exportador resultaría injusta.

La inclusión de disposiciones relativas a estos márgenes es relevante para dilucidar con mayor precisión y transparencia si las importaciones de determinadas mercancías son la causa real de situaciones negativas anormales en el mercado de destino o en la producción nacional del importador, o si más bien dichas situaciones derivan de causas atribuibles a la propia producción nacional.

**DECIMA SEXTA.-** Dentro de las funciones que la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal atribuye a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como en las contenidas en el Reglamento Interno y el Manual General de Organización de la propia Secretaría, descubrimos la existencia de lo que en la práctica puede derivar en un conflicto de atribuciones que cabe destacar en la materia que nos ocupa.

Ese conflicto de atribuciones puede consistir en una mezcla de funciones de la mencionada Secretaría entre, por un lado, la promoción, orientación, fomento y estímulo de la industria nacional y, por otro, la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional que, como se ha mencionado en el estudio, involucra la determinación de la existencia de un daño o una amenaza de daño a la producción nacional.

Ese conflicto de atribuciones, incluso, en la experiencia profesional se puede llegar a dar en la práctica dentro de la esfera de competencia de la propia Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales ya que la misma tiene, por un lado, todas las funciones lógicas de una autoridad investigadora en la materia y, por otro, la función de difusión del sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional entre los distintos sectores productivos a nivel nacional.

Por si fuera poco, dicha Unidad puede promover una investigación de Oficio, caso en el cual primero que nada estará en defensa de los intereses de la producción nacional y, además, valora y evalúa la suficiencia y razonabilidad de una solicitud de investigación en sus requisitos esenciales y de validez y, a falta de éstos, requiere al solicitante mayores elementos de prueba o datos.

Todo esto puede acarrear, en la práctica, una pérdida de objetividad en la autoridad en investigaciones de la naturaleza que nos ocupa.

Por lo anterior, en mi opinión la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial no debería seguir estando en riesgo de confundirse como juez y parte, ni como promotora e investigadora a la vez, en las investigaciones administrativas contra prácticas desleales de comercio internacional.

**DECIMA SEPTIMA.**- Para proporcionar mayores garantías de justicia y equidad a las partes que intervienen en investigaciones antidumping y antisubvenciones, para lograr un mejor sistema en la materia, así como para dirimir el conflicto práctico de atribuciones al que se refiere la conclusión anterior, en mi opinión deben instituirse dos organismos autónomos que se encarguen de investigar, por un lado, la configuración de dumping o de subvenciones, según el caso, y por el otro, la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional. De los dictámenes de dichos organismos se deberá proceder a dilucidar si existe una relación causal entre elementos.

Las resoluciones de dichos organismos tendrán que ser dotadas de la fuerza legal suficiente para que lleguen a surtir sus efectos. El sometimiento de una resolución definitiva con el dictamen de ambos organismos a la Comisión de Comercio Exterior creo que es importante que persista, a efecto de lograr dicha fuerza legal.

**DECIMA SEPTIMA.-** Resulta conveniente, a efecto de garantizar una transparencia en el procedimiento respectivo, que también un organismo distinto a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y de preferencia colegiado, como es el caso de la Comisión de Comercio Exterior, examine directamente todos aquellos recursos que se interpongan contra las resoluciones de la autoridad investigadora, distintas de aquellas que impongan cuotas compensatorias definitivas.

En lo que a éstas últimas se refiere, considero que es correcta la substanciación del recurso respectivo ante el Tribunal Fiscal de la Federación, por ser la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la responsable directa de la aplicación práctica de las cuotas compensatorias. Sin embargo, por lo que al contenido de la resolución hace, debe intervenir paralelamente un organismo especializado en comercio internacional, como puede ser de nueva cuenta la Comisión antes mencionada.

**DECIMA OCTAVA.-** Necesariamente deben reforzarse todos los mecanismos de revisión de resoluciones definitivas (recurso administrativo de revocación, los derivados de Tratados de Libre Comercio, etc.) mediante la inclusión de reglas más claras e imparciales, así como exigiendo que el desahogo se realice en tiempos estrictamente definidos.

**DECIMA NOVENA.-** Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el Capítulo XIX es el que se refiere a las disposiciones en cuanto a la revisión y Solución de Controversias en Materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias.

Dicho capítulo prevee un mecanismo alternativo de solución de diferencias tras una resolución definitiva positiva o negativa, a través de un panel binacional, y un procedimiento de impugnación extraordinaria que debe someterse ante un Comité binacional, ante irregularidades del panel revisor.

**VIGESIMA.-** Los paneles binacionales tienen como finalidad dictaminar si la resolución se dictó de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias de la Parte Importadora.

**VIGESIMO PRIMERA.-** Las reglas de procedimiento del artículo 1904 del TLCAN son las que delinear la dirección a seguir en un procedimiento de revisión ante un panel. Por su parte, el Comité de Impugnación Extraordinaria también tiene sus propias reglas de procedimiento.

**VIGESIMO SEGUNDA.-** La decisión del panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la autoridad investigadora con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. El fallo del panel es obligatorio para las Partes.

Por su parte, la decisión de un Comité podrá desechar el procedimiento de Impugnación Extraordinaria, o bien confirmar, anular o devolver para ser corregida la decisión del panel.

**VIGESIMO TERCERA.-** Propongo que dentro del TLCAN se incluya la posibilidad de recurrir a la OMC invocando al marco establecido en el GATT de 1994, a efecto de solucionar las controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias derivadas de investigaciones realizadas por una de las Partes en contra de otra u otras, aún habiendo recurrido previamente al procedimiento de revisión conforme al Capítulo XIX del mismo y al procedimiento de impugnación extraordinaria.

**VIGESIMO CUARTA.-** Asimismo, creo conveniente la inclusión participativa de una de las Partes del TLCAN ajena al conflicto, a efecto de promover una mayor imparcialidad en la revisión o en la impugnación extraordinaria, según el caso.

## BIBLIOGRAFIA

### - LEGISLACION:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa. México, 1994.

Ley de Comercio Exterior. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 27 de Julio de 1993 y reformada mediante publicación en el propio órgano informativo del Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en fecha 22 de Diciembre de 1993.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de Diciembre de 1993.

Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 13 de Enero de 1986.

Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 25 de Noviembre de 1986, y reformado mediante publicación en el propio órgano informativo del día 19 de Mayo de 1988.

Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. GATT. Ginebra, 1989.

Decreto de promulgación del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 21 de Abril de 1988.

Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por lo tanto, el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de Diciembre de 1994.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Ed. Porrúa. México, 1994.

Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 28 de Diciembre de 1994.

Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 1° de Abril de 1993.

Manual General de Organización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 28 de Julio de 1994.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. Ed. Miguel Angel Porrúa. México, 1993.

Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 20 de Junio de 1994.

Reglas de Procedimiento del Comité de Impugnación Extraordinaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 20 de Junio de 1994.

- OBRAS:

ALVAREZ Soberanis, Jaime. "México, retos y oportunidades para el año 2000". Ed. Jus. México, 1993.

BLANCO Mendoza, Herminio. "Las negociaciones comerciales de México con el mundo". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

CANALS, Jordi. "La Nueva Economía Global". Ediciones Deusto. Bilbao, 1994.

CLAVIJO, Fernando y CASAR José I. "La Industria Mexicana en el Mercado Mundial". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

DIAZ Gonzalez Rubio, Luis Miguel. "Globalización de las Inversiones Extranjeras". Ed. Themis. México, 1989.

GARRIDO Ruiz, Abel. "El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. GATT". Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. México, 1986.

HARING, Clarence H. "Comercio y Navegación entre España y las Indias". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1984.

LOPEZ De la Piniella, Julio. "Trueque en el Siglo XXI". Instituto Panamericano de Geografía e Historia. México, 1987.

MALPICA De lamadrid, Luis. "¿Qué es el GATT?". Ed. Grijalbo. México, 1979.

SANCHEZ Ugarte, Fernando; FERNANDEZ Pérez, Manuel y PEREZ Motta, Eduardo. "La Política Industrial ante la Apertura". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

VAZQUEZ Pando, Fernando A. y ORTIZ Ahlf, Loreta. "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Ed. Themis. México, 1994.

VAZQUEZ Tercero, Héctor y VAZQUEZ Benítez, Adrián. "El Sistema Antidumping Mexicano: Normatividad y Práctica". Manual Práctico. Ed. Tecnos Editores. México, 1993.

VAZQUEZ Tercero, Héctor; VAZQUEZ Benítez, Adrián y MEJIA Covarrubias, María del Refugio. "El Sistema Mexicano Antidumping y Antisubvenciones: Normatividad y Práctica". Manual Práctico. Ed. Tecnos Editores. México, 1993. Actualización a Enero de 1995.

VINER, Jacob. "Dumping: A Problem in International Trade". Augustus M. Kelley Publishers. Nueva York, 1966.

WITKER V., Jorge. "Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México". Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1988.

WEINTRAUB, Sidney. "México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el Futuro". Ed. Diana. México, 1989.

Varios Autores. "El TLC Día a Día". Crónica de una Negociación. Ed. Miguel Angel Porrúa. México, 1994.

Varios Autores. "Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México". Volumen I. Historia del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1937-1987. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y El Colegio de México, A.C. México, 1987.

Varios Autores. "Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México". Volumen II. Ensayos Conmemorativos. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y El Colegio de México, A.C. México, 1987.

#### - DOCUMENTOS DE ORGANISMOS Y FIRMAS ESPECIALIZADOS:

Análisis del Proyecto de Acuerdo de la Ronda Uruguay, con especial atención a los aspectos de interés para las economías en desarrollo. Secretaría del GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1993.

Análisis del Proyecto de Acuerdo de la Ronda Uruguay, con especial atención a los aspectos de interés para las economías en desarrollo. Corrigendum. Secretaría del GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1994.

Comparison of Anti-Dumping/Countervailing Duty Legislation in Canada, the United States and Mexico. International Economic Relations Department of Finance of Canada.

El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Gabinete de Comercio Exterior. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1986.

Estructuras de Comercio Exterior. Análisis Comparativo. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Academia de Arbitraje y Comercio Internacional. México, 1982.

Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. LIII Legislatura. Senado de la República. México, 1985.

GATT: Su Estructura. Sus Actividades. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1991.

La Unión Europea y México. Delegación de la Comisión Europea. México, 1994.

Noticias del "Uruguay Round". Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Marrakech '94. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1994.

Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1990.

The Uruguay Round: A Preliminary Analysis of the Final Act. Morrison & Foerster. San Francisco, California, 1994.

- FOLLETOS:

Bases para la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Jaime Serra Puche. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1993.

Las relaciones comerciales de México con el Mundo. Discurso pronunciado el 18 de Abril de 1990 por el Doctor Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, en la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el Mundo. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1991.

México, el GATT y la nueva Organización Mundial de Comercio. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1994.

México y la Ronda Uruguay del GATT. Discurso pronunciado el 7 de Enero de 1992 por el Doctor Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, ante la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores, sobre el estado que guardan las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1992.

Tratado de Libre Comercio entre México y Chile. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1993.

Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial/Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa. México, 1994.

#### - ARTICULOS ESPECIALIZADOS:

CRUZ Miramontes, Rodolfo. "La Ley de Comercio Exterior de 1993". Revista del Instituto de Documentación e Investigación Jurídicas de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana. No. 11. México, 1994.

GALLARDO Guzmán, Javier. "Análisis comparativo entre los sistemas Norteamericano y Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional". Ars Iuris. Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana. No. 7. México, 1992.

LABASTIDA, Juan Pedro. "Una Guerra de Guerrillas. Entrevista con Ruperto Patiño Mánfer". Observador Internacional. Año 1. Número 13. 18 de Octubre de 1993. Pp. 38 y 39.

NEGRETE Cárdenas, Sergio. "México a la Ofensiva". Observador Internacional. Año 1. Número 13. 18 de Octubre de 1993. Pp. 33-37.

OLEA Sisniega, Miguel Angel. "Las negociaciones de adhesión de México al GATT". Foro Internacional # 119. Enero-Marzo de 1990. Colegio de México.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

PIÑÓN Antillón, Rosa María. "Guerras Comerciales. ¿La Respuesta?". Observador Internacional. Año 1. Número 13. 18 de Octubre de 1993. Pp. 30-32.

PIÑÓN Antillón, Rosa María. "Nueva Ley de Comercio Exterior". Observador Internacional. Año 1. Número 13. 18 de Octubre de 1993. Pp. 40 y 41.

WITKER, Jorge. "Conflicto de Fin de Siglo". Observador Internacional. Año 1. Número 13. 18 de Octubre de 1993. Pp. 42-44.

WITKER, Jorge y HERNANDEZ, Susana. "Resolución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias en el TLCAN". El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas. Tomo II. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1993. Pp. 231-270

**- SEMINARIOS ESPECIALIZADOS:**

El Seminario Internacional sobre Practicas Desleales de Comercio. Organizado por el Instituto de Investigaciones Juridicas de la UNAM y por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ciudad de Mexico. 27, 28 y 29 de Octubre de 1993.

La Ronda Uruguay del GATT: Beneficios para el Sector Empresarial Mexicano. Organizado por la Cámara de Comercio de la Ciudad de México. Ciudad de México. 6 y 7 de Junio de 1994.

Seminario de Difusión de los Resultados de la Ronda Uruguay. Organizado por la Confederación de Cámaras Industriales. Ciudad de México. 23 y 24 de Marzo de 1995.

Seminario sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Emergencia (Salvaguardas). Organizado por la Confederación de Camaras Industriales y por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ciudad de México. 6 y 7 de Septiembre de 1995.