

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

*Las medidas antielusión de la Unión Europea y Norteamérica
y sus contradicciones con algunos acuerdos de la OMC*

**Tesis que, para obtener el Título de
Licenciado en Relaciones Internacionales,
presenta:**

Jacobo Toledo Suárez

Director de Tesis: Lic. David Sarquís Ramírez

México, 2000



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

DEDICATORIA

A la memoria de Brenda Keyko Nakamura Orozco (1975-1991).

Desde tú partida física me prometí compartir contigo los momentos más importantes de mí vida. Gracias por ser como fuiste.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres Guadalupe Alejandra Suárez y Jacobo Toledo Ruíz que a pesar de que ambos de alguna manera se encuentran lejos de mí, se que están conmigo en todo momento. Gracias por darme todo lo necesario sentimental, espiritual y materialmente para salir adelante. Esto es por ustedes, con ustedes y para ustedes.

A mis hermanos por ser los seres extraños que son y por darme el privilegio de estar siempre en medio de ambos.

A mí hermana Griselda por ser la gran mujer que has sido siempre, por ser mi cómplice, mi confidente y mi pesadilla. Gracias por ser mi hermana mayor.

A mí hermano Carlos por ser el genio que eres, por dejarme estar en tú mundo lleno de perfección, por enseñarme tantas cosas y por dejarme enseñarte algunas otras. Gracias por ser mi hermano menor.

A mí amiga Perla Haruko, por dejarme comprobar que la amistad no tiene tiempo, espacio, lugar, raza ni credo. Gracias por tan bonita amistad de toda una vida.

A la familia Nakamura Orozco por compartir conmigo tantos bellos momentos y por brindar ese calor familiar tan necesario para todos.

A Luis Manuel por... porque a alguien le tenía que tocar.

A Irma Rojas por compartir tanta madurez y por brindar calor cuando he sentido frío.

A Pablo Fernández por enseñarme a encontrar la luz dentro de la oscuridad.

A mis amigos-hermanos Angy, Beto, Fabis, Claus, Mireyín, Susi y la Moustra, por dejarme conocer mundos tan diferentes y tan hermosos, por abrir sus corazones de la forma en que siempre lo han hecho. Gracias por permitirme expresar mis sentimientos hacia ustedes.

A los tres fantásticos, Beatriz, Ernesto y Gabriel por la magnífica y perfecta complicidad que hemos logrado y que estoy seguro nunca se romperá. Gracias colegas.

A mis locos amigos Wendy y Martín por llenar mi vida de colores, ritmos, locuras y fantasías.

A todos mis profesores, en especial a David Sarquís, Nedelia Antiga, Edmundo Hernandez-Vela, Germán Cabra, Alba Sensek y Javier Sarco, por haber sido tan estrictos y tan entregados a su profesión.

A la Universidad Nacional Autónoma de México porque por mi raza hablará el espíritu.

A todos los golpes físicos y emocionales que me han enseñado a tropezar, caer y levantarme con mejor estilo cada día.

Por último, a mi mente y corazón por permitirme escribir estas líneas con lágrimas en los ojos.

Gracias
Jacobó Toledo Suárez

Marzo, 2000

LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA Y NORTEAMÉRICA Y SUS CONTRADICCIONES CON ALGUNOS ACUERDOS DE LA OMC

INDICE

Introducción.....	1
1. El comercio internacional y las Prácticas Desleales de Comercio Internacional.....	7
1.1. El comercio internacional, Proteccionismo contra Liberalismo.....	7
1.2. La nueva dinámica comercial internacional.....	12
1.3. Las prácticas desleales de comercio internacional.....	22
2. Los procedimientos de investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional.....	29
2.1. Los procedimientos de investigación en la OMC.....	29
2.2. Los procedimientos en la Unión Europea.....	35
2.3. Los procedimientos en Norteamérica.....	40
2.3.1. Estados Unidos de América.....	40
2.3.2. México.....	50
2.3.3. Canadá.....	54
3. La elusión de cuotas compensatorias y los avances en torno a su reglamentación.....	59
3.1. Definición y clasificación de la elusión de cuotas compensatorias.....	60
3.1.1. Definición de elusión.....	60
3.1.2. Formas de elusión.....	62
3.1.2.1. Elusión por operaciones de ensamblado en el país importador.....	62
3.1.2.2. Elusión por operaciones de ensamblado en terceros países.....	64
3.1.2.3. Elusión por alteraciones mínimas en el producto.....	64
3.2. Las medidas antielusión de la Unión Europea.....	65
3.2.1. Antecedentes.....	65
3.2.2. Las medidas antielusión vigentes en la Unión Europea.....	67

3.3.	Las medidas antielusión de Norteamérica.....	72
3.3.1.	Las medidas antielusión en Estados Unidos de América.....	72
3.3.1.1.	Antecedentes.....	70
3.3.1.2.	Las medidas antielusión vigentes en Estados Unidos de América.....	74
3.3.2.	Las medidas antielusión de México.....	80
3.3.2.1.	Antecedentes.....	81
3.3.2.2.	Las medidas antielusión vigentes en México.....	81
3.3.3.	Las medidas antielusión en Canadá.....	82
3.3.3.1.	Antecedentes.....	82
3.3.3.2.	Las medidas antielusión vigentes en Canadá.....	82
3.4.	Los avances logrados por la OMC en torno a la reglamentación de la elusión de cuotas compensatorias.....	83
4.	Las medidas antielusión de la Unión Europea y Norteamérica y sus contradicciones con algunos acuerdos de la OMC.....	87
4.1.	Las medidas antielusión de la Unión Europea y sus contradicciones con algunos acuerdos de la OMC.....	87
4.1.1.	Contradicciones con el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) de 1994.....	88
4.1.2.	Contradicciones con el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 (AAD).....	92
4.1.3.	Contradicciones con el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (AAS).....	93
4.2.	Las medidas antielusión de Norteamérica y sus contradicciones con los acuerdos de la OMC.....	94
4.2.1.	Las medidas antielusión de Estados Unidos de América y sus contradicciones con los acuerdos de la OMC.....	95
4.2.1.1.	Contradicciones con el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) de 1994.....	95
4.2.1.2.	Contradicciones con el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 (AAD).....	96
4.2.1.3.	Contradicciones con el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (AAS).....	97
4.2.2.	Las Medidas antielusión de México y sus contradicciones con los acuerdos de la OMC.....	98
4.2.2.1.	Contradicciones con el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) de 1994.....	98

4.2.2.2. Contradicciones con el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 (AAD).....	98
4.2.2.3. Contradicciones con el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (AAS).....	99
4.2.3. Las medidas antielusión de Canadá y sus contradicciones con los acuerdos de la OMC.....	99
Conclusiones.....	101
Glosario de abreviaturas.....	108
Fuentes de consulta.....	109

INTRODUCCIÓN

El orden internacional desarrollado después de la década de los setenta se ha caracterizado, entre muchas cosas, por el desarrollo de los procesos de globalización y regionalización económica y comercial a nivel mundial.

Los procesos anteriores se han caracterizado por diversos elementos, los cuales se han convertido en bases fundamentales del orden económico y comercial internacional desarrollado durante ésta época. Algunos de estos elementos son los siguientes:

- La disminución de la participación del Estado en la economía.
- El aumento en la privatización de diversos sectores económicos, lo cual ha llevado al crecimiento de instituciones privadas, y muchas de éstas de carácter transnacional.
- El sector económico toma un papel muy importante y trascendente en las políticas de los Estados, substituyendo para algunos, el lugar que antes ocupaba el sector militar.
- El incremento de los recursos y transacciones financieras.
- El repunte del sector servicios.
- La firma de diversos acuerdos comerciales (multilaterales, regionales y bilaterales).
- El incremento de organizaciones internacionales gubernamentales y privadas, lo que lleva a considerar ya no sólo al Estado como actor único de las relaciones internacionales.
- Un impresionante y acelerado desarrollo tecnológico considerado como la tercera revolución industrial, de la cual destaca la revolución de las telecomunicaciones.
- La tendencia de la apertura de los mercados nacionales hacia el exterior, entre muchas características más que podrían ser mencionadas.

De acuerdo con los fines de la presente tesis, es importante destacar el último punto mencionado referente a la apertura de los mercados nacionales hacia el exterior. Dentro de dicha apertura se ha generado, entre muchas cosas, el derrumbe paulatino de diversas barreras comerciales, como son los impuestos o medidas cualitativas o cuantitativas usualmente aplicadas por los gobiernos a las importaciones de productos.

El derrumbe de éstas barreras comerciales se ha visto apoyado e impulsado por la firma de diversos acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales.

Dentro del plano global, tenemos que el acuerdo comercial más importante es el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) firmado en 1947, mismo que más adelante, va dar pie a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994, la cual se ha convertido en la actualidad en el máximo organismo relacionado con cuestiones de comercio en el mundo.

En el plano regional han surgido diversos acuerdos comerciales, los cuales han permitido ubicar a tres principales regiones económicas y comerciales, éstas son: América del Norte (con Estados Unidos a la cabeza); Europa Occidental (con Alemania a la cabeza), y el Sudeste Asiático (con Japón a la cabeza).¹

Para México, el enfrentar ésta dinámica comercial internacional ha sido un gran reto. Su participación en ésta, se ha incrementado de forma importante dentro del plano multilateral, a partir de 1986 con la adhesión al GATT² y su posterior ingreso a la OMC en 1994.³ Al nivel regional se ha llevado a cabo la firma de diferentes acuerdos en materia de comercio, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por otra parte, se ha logrado la participación en el APEC dentro de la Cuenca del Pacífico; y por último, las negociaciones mantenidas con la Unión Europea con la finalidad de establecer un acuerdo de libre comercio.⁴

Ahora bien, el proceso de apertura comercial en el mundo apoyado en otros elementos de carácter político, jurídico y tecnológico, ha traído consigo diferentes consecuencias, tanto positivas como negativas. Una de las tantas consecuencias positivas ha sido el incremento del comercio en el mundo, esto es, cada vez se exportan y se importan más mercancías. En el siguiente cuadro se aprecia dicho incremento.

¹ María Cristina Rosas. *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, pp. 37.

² Ver, Diario Oficial de la Federación, 26 de noviembre de 1986.

³ Ver, Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994.

⁴ Herminio Blanco M. *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, pp. 164-165.

CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE MERCANCIAS EN EL MUNDO		
(Miles de millones de dólares)		
	<i>EXPORTACIONES</i>	<i>IMPORTACIONES</i>
1980	2093.56	2073
1985	1950	2008
1990	3438	3538
1996	5295	5467
1997	5464	5630

* Fuente. Organización Mundial del Comercio.

Por otra parte, una consecuencia negativa y sobre la cual iré haciendo énfasis debido a la estrecha relación que tiene con el tema central de este trabajo, ha sido el incremento de las prácticas desleales de comercio internacional (PDCI), ya que la circulación de mercancías entre los diversos países o regiones en el mundo se ha incrementado progresivamente.

A grandes rasgos podemos decir que las PDCI son actividades comerciales a las cuales recurren algunos exportadores para lograr ingresar sus productos en algún mercado extranjero bajo condiciones de ventaja, con lo cual causan un daño o puede causarlo a la industria doméstica de ese mercado extranjero.⁵

Una forma de hacer frente a la venta de productos en mercados extranjeros bajo condiciones de PDCI ha sido la aplicación de un cierto tipo de impuestos llamados cuotas compensatorias, con los cuales se busca resarcir el daño o afectación a la industria doméstica.

Ahora bien, las PDCI son elementos comerciales muy complejos que definiré y explicaré en el primer capítulo de este trabajo; sin embargo, cabe mencionar que se encuentran reguladas en el ámbito internacional por la OMC mediante el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI y el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

A partir de la década de los ochenta, se comenzó a detectar en los Estados Unidos (EU) y la Unión Europea (UE), un fenómeno por medio del cual algunas empresas

⁵ Al mencionar industria doméstica me refiero a la industria de un país o región (nacional o regional)

o países (principalmente asiáticos), lograban evadir o evitar pagar los derechos impuestos por haber incurrido en alguna PDCI, con lo cual se introducían los productos bajo las mismas condiciones desleales, y por ende, perpetuando el daño o amenaza del mismo.

A dicho fenómeno se le denominó *elusión* y a las investigaciones en torno a dicha práctica, *investigaciones antielusión*. Esta práctica ha continuado hasta nuestros días, por lo que se ha convertido en un problema serio para el comercio internacional contemporáneo.

Ante la problemática anterior, la UE y EU integraron algunas medidas antielusión dentro de sus legislaciones de comercio exterior en los años de 1987 y 1988 respectivamente, con la finalidad de hacer frente a dicha evasión de cuotas. Por su parte México también empezó a desarrollar medidas de este tipo en 1994, sin que a la fecha haya podido ser resuelto totalmente.

Las medidas antielusión de la UE, EU y México han sido aplicadas a diferentes casos,⁶ y en la mayoría de estos se han generado algunas controversias, ya que los países investigados han alegado que dichas medidas son proteccionistas y que contravienen algunos acuerdos de la OMC, por lo cual no deberían ser aplicadas.

A causa de la controversia anterior, la OMC reconoció el problema de la elusión mediante el Acta Final de la Ronda Uruguay de negociaciones "Acta de Marrakech (abril de 1994)". En dicha acta, además del reconocimiento del problema, se decidió que el Comité de Prácticas Antidumping sería el encargado de la realización de consultas con la finalidad de llegar a un acuerdo multilateral que regule tal fenómeno.

Lo anterior ha llevado a que, tanto la UE como EU y México, puedan seguir aplicando libremente sus medidas antielusión, lo cual, pone en riesgo a los exportadores extranjeros, quienes pagan actualmente cuotas compensatorias en alguno de estos, ya que se pueden llevar a cabo investigaciones de ese tipo en su contra.

Ahora bien, el caso Canadá cuenta con una peculiaridad que nos será de utilidad en el análisis del fenómeno de la elusión. A pesar de que éste país no ha desarrollado medidas antielusión de forma explícita dentro de su legislación interna, ha creado

⁶ Algunos de los países que han sido sujetos a investigaciones antielusión en EU o la UE son: Alemania, Brasil, Corea, Estados Unidos, Japón, México, República Popular de China y Venezuela.

una forma diferente de hacer frente a dicho fenómeno, por lo cual merece ser incluido dentro del análisis de este trabajo.

Según lo señalado con anterioridad, el problema de la elusión de cuotas compensatorias radica en que la UE, EU, México y Canadá han desarrollado y aplicado sus propias formas de combatir la elusión, las cuales han llegado a ser consideradas como proteccionistas y que contradicen ciertos acuerdos de la OMC, quien por su parte, no ha logrado establecer un acuerdo multilateral que regule dicha práctica y sobre el cual los miembros de dicho organismo puedan basar sus reglamentaciones internas, logrando así, una uniformidad de criterios entre los mismos.

Con base en lo anterior, surgen dos preguntas centrales: ¿son las medidas en contra de la elusión desarrolladas por la UE y Norteamérica (EU, México y Canadá), medidas proteccionistas que contradicen algunos acuerdos de la OMC?, y de ser así, ¿cómo se puede superar dicho problema?.

Desde mi punto de vista, las medidas en contra de la evasión de cuotas compensatorias que han desarrollado la UE y Norteamérica, son proteccionistas en caso de que éstas violen acuerdos comerciales firmados con anterioridad, en este caso los de la OMC. Ahora bien, para superar dicho problema considero que sería importante que un organismo internacional como la misma OMC, pudiera determinar algún acuerdo para combatir dicho fenómeno comercial, de tal forma que las legislaciones de todos los miembros de este organismo, se adecuen al acuerdo establecido, lo cual evitaría controversias en el combate contra la elusión.

Para poder dar una respuesta más amplia a las preguntas planteadas con anterioridad y para entender de mejor forma el tema de investigación, en el presente trabajo se desarrollan cuatro capítulos, los cuales pretenden proporcionar los elementos suficientes para identificar qué es la elusión y de qué forma se puede generar. En base a esto se buscará determinar si las medidas antielusión mencionadas son proteccionistas o no, además de que se presentará alguna propuesta de solución al problema planteado.

De acuerdo con lo anterior, en el primer capítulo expongo de forma breve, en primer lugar, la dinámica comercial internacional utilizando los elementos más importantes del proteccionismo y del liberalismo comercial, ya que estos enfoques serán de utilidad en el desarrollo de este trabajo; en segundo lugar, explico de

forma detallada lo referente a las PDCI, ya que es necesario dejar claros ciertos conceptos que más adelante serán utilizados.

En el segundo capítulo, se explican los procesos de investigación que se siguen sobre las PDCI tanto de la OMC como de la UE y Norteamérica (EU, México y Canadá), lo cual nos proporcionará los elementos suficientes que nos serán de ayuda para el entendimiento del siguiente capítulo.

En el capítulo tres se desarrolla todo lo referente a la elusión, tanto su definición y clasificación, como las medidas que en su contra han desarrollado la UE y Norteamérica, además de los avances logrados por la OMC.

Dentro del cuarto capítulo se muestran las contradicciones que las medidas antielusión, previamente explicadas, mantienen con algunos acuerdos de la OMC, lo cual nos llevará a determinar si tales medidas pueden o no ser consideradas como proteccionistas.

Finalmente, en las conclusiones se da respuesta, derivada del análisis realizado dentro de la misma tesis, a las dos preguntas centrales antes mencionadas, al mismo tiempo que se proporcionan algunas propuestas de solución al problema de la evasión de cuotas compensatorias.

1. El comercio internacional y las prácticas desleales de comercio.

1.1. *El Comercio Internacional, Proteccionismo contra Liberalismo.*

Una de las actividades más importantes que el hombre ha desarrollado a través de la historia es, sin duda alguna, el Comercio. Esta actividad puede ser entendida, en primer lugar, como una actividad humana, en la cual se da un intercambio de bienes y servicios entre los individuos de una sociedad, con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

Cuando dicho intercambio es realizado entre los residentes de un mismo país se conoce generalmente como comercio doméstico; en el momento en que se traspasan las fronteras políticas, ideológicas y culturales, el intercambio es llevado a cabo entre individuos de diferentes países o regiones del mundo, a lo que se conoce como Comercio Internacional.⁷

Es evidente que no existe individuo, país o región que pueda prescindir o aislarse en su totalidad de ésta actividad llamada comercio, ya que sería sumamente complicado, sino es que imposible, que por sí solo lograra producir todos aquellos bienes y servicios indispensables para su desarrollo.

El comercio, ya sea a nivel doméstico o internacional es, como toda actividad humana, conflictiva e indispensable, de tal forma que a través del tiempo se han generado grandes conflictos en torno éste, al mismo tiempo que ha sido necesaria la creación de acuerdos entre los participantes de dicha actividad, tendientes a regularla y controlarla.

Enfocándonos dentro del ámbito internacional, podemos ver que cada país o región, han establecido formas muy particulares de participar dentro del comercio internacional, es decir, han diseñado un conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a contraer, regular y verificar dicho comercio, lo que se conoce como política comercial externa;⁸ sin embargo, de forma general, se puede decir que existen dos posturas claras por parte de los países o regiones ante el comercio internacional, éstas son: proteccionismo y liberalismo.

⁷ Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional*, pp. 4-5.

⁸ Arturo Ortíz W. *Introducción al Comercio Exterior de México*, pp. 139.

Entender las posturas anteriores, nos lleva a ubicarnos algunos siglos atrás, ya que los elementos o bases principales tanto del proteccionismo como del liberalismo, las encontramos en el pasado, y sólo estudiándolo, podremos entender tales fenómenos, los cuales se mantienen vigentes hasta nuestros días.

En el caso del proteccionismo, encontramos sus principales fundamentos en la época Mercantilista surgida en el siglo XVI, alcanzando su mayor desarrollo en el XVII y extendiéndose hasta el XVIII.

El término de *Mercantilismo* fue acuñado por Mirabeau en 1763, con lo que se refirió al período intermedio entre el Feudalismo y el Liberalismo, el cual se caracterizó por la aparición de naciones-estado más fuertes y centralizadas.⁹

El mercantilismo, además de ser un período en la historia, fue una corriente de pensamiento económico, la cual fue apoyada por muchos autores como Alexander Hamilton y J. M. Keynes.

Esta época estuvo caracterizada por la creencia en que la riqueza de un estado dependía de la cantidad de metales preciosos (oro y plata) que acumulara, por lo que desarrollaron una serie de políticas tendientes a impulsar la mayor entrada posible de dichos metales, y a su vez, la menor salida posible de los mismos.

Para lograr lo anterior se sugería, entre muchas cosas, aumentar las exportaciones, ya que los pagos por parte de los importadores tenían que ser en oro o plata, lo que incrementaba la entrada de estos metales. Con base en esto, fueron comunes la creación de apoyos o incentivos por parte de los gobiernos a los exportadores.

En un sentido opuesto, las importaciones eran obstaculizadas, ya que éstas impulsaban la salida de metales preciosos, y por ende, la riqueza del estado disminuía. Para lograr obstaculizar la entrada de productos extranjeros, los gobiernos recurrían a la protección arancelaria, lo que significa implantar restricciones o impuestos a las mercancías importadas, ya que además consideraban que la competencia de la industria extranjera podía afectar severamente a la industria nacional, más aún cuando ésta última comenzaba a desarrollarse.¹⁰

⁹ Robert B. Ekelund, J.R. *Historia de la Teoría Económica y de su método*. pp. 43.

¹⁰ *Ibid*, pp. 47.

Lo anterior iba acompañado con un apoyo a la industria nacional, de tal forma que se pretendía producir al interior de cada estado, todos aquellos bienes necesarios, buscando importar lo menos posible, de modo que se evitaba la competencia internacional en términos de comercio.¹¹

Derivado de la lucha por mantener altas exportaciones y bajas importaciones, se pretendía mantener un superávit constante en la balanza comercial, esto es, se buscaba que las ventas hacia el exterior fueran mayores que las compras, puesto que dichas ventas eran pagadas en oro o plata, lo que incrementaba la riqueza del estado.

Los mercantilistas temían al exceso de libertad dentro del plano económico, de tal forma que los gobiernos se encargaban de regular y planificar la vida económica de los países.

Dentro del mercantilismo, la protección de la industria interna o nacional frente a la extranjera, fue una característica fundamental, ya que se trataba de comprar lo menos posible, productos provenientes del extranjero.

Las ideas mercantilistas alcanzaron gran auge a principios de este siglo gracias a las aportaciones hechas por J.M. Keynes, quien ha sido considerado como uno de los economistas más importantes en la historia. Keynes promovió la participación del estado para estimular el crecimiento económico de los países.¹²

Como podemos ver, las principales ideas del mercantilismo fueron de carácter proteccionista, por lo que podemos decir que en ellas se encuentran las bases fundamentales del proteccionismo.¹³

Ahora bien, frente a la postura proteccionista del comercio internacional, se ha desarrollado su contraparte conocida como liberalismo.

Apoyado en el individualismo surgido del Renacimiento y desarrollado por los Fisiócratas, el liberalismo como corriente de pensamiento económico, va a encontrar sus más importantes antecedentes en los planteamientos teóricos de la

¹¹ Robert Gilpin, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, pp. 194-197.

¹² "Keynes sigue a la cabeza de economistas de la era moderna", *El Financiero*, México, 28 de diciembre de 1999, pp. 17

¹³ Armando Herrerías, *Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico*, pp. 49-56.

escuela liberal del siglo XVIII, principalmente de Adam Smith y David Ricardo.

En 1776, Adam Smith, uno de los principales economistas clásicos, publicó su obra "La riqueza de las Naciones", con la cual, realizó una importante aportación a la Teoría Clásica del Comercio Internacional. Según Smith, un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros. Si los países se especializan en la producción de aquello que pueden hacer más eficientemente, obtendrán un beneficio al intercambiar sus respectivos excedentes de producción, a lo cual llamó "*Ventaja Absoluta*".¹⁴

Desde la visión de Smith, para que las naciones se puedan beneficiar de la especialización de la producción antes mencionada, es necesaria la libertad del comercio, por lo cual propuso una política de "*laissez faire - laissez passer*" (dejar hacer - dejar pasar), que significa la libertad de la empresa comercial interna y la libertad del comercio internacional, lo cual implica la ausencia de la interferencia gubernamental en los asuntos económicos, ya que el comercio debe ser motivado sólo por la instancia de sus leyes naturales.¹⁵

Años más tarde, el londinense David Ricardo, hizo algunas aportaciones a los planteamientos realizados por Smith, lo cual lo llevó a formular la *Teoría de la Ventaja Comparativa*.

Según David Ricardo, un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad varía de un bien a otro. Un país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad es mayor, y una desventaja comparativa en aquel en que su grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo. En el caso de este último, su ventaja comparativa estará en aquel producto en el cual el país avanzado tiene una desventaja, y su desventaja comparativa, estará en la producción del bien en el que su contraparte tiene una ventaja.¹⁶

Para Adam Smith y David Ricardo, la riqueza de las naciones, no se encuentra en la acumulación de metales preciosos, sino en la producción y el trabajo, por lo que no mantenían una gran preocupación por la entrada o salida de oro y plata.

¹⁴ Miltiades Chacholiades, *Op.cit.*, pp. 15-19.

¹⁵ Armando Herrerías, *Op.cit.*, pp. 122.

¹⁶ Miltiades Chacholiades, *Op.cit.*, pp. 23-25.

A diferencia de las ideas mercantilistas, los liberalistas no pretendían producir todos los bienes necesarios al interior de cada país, sino que apoyaban la especialización de la producción en aquellos bienes que resultaran más sencillo y barato producir (ventaja comparativa).

El liberalismo clásico como el de Smith, creía que la competencia dentro de los mercados, conduce a un mundo de equilibrio social.¹⁷

La corriente liberalista mantiene las puertas abiertas a las mercancías provenientes del exterior, ya que estaban conscientes de que un sólo país no puede producir todos los bienes necesarios para su desarrollo, o simplemente existen algunos que les resulta más caro producirlos que importarlos.

Para lograr lo anterior, resulta importante la eliminación de impuestos o restricciones a productos provenientes del extranjero, ya que de ésta forma es más sencillo abastecer al mercado interno de aquellas mercancías necesarias.

Para los liberalistas, el comercio debe desarrollarse en términos libres, guiado únicamente por sus propias leyes naturales, por lo que sugieren una participación mínima del estado en la actividad económica y por el contrario, buscan el apoyo a la empresa privada.¹⁸

Evidentemente, las aportaciones hechas por Adam Smith y David Ricardo, fueron de gran importancia para el liberalismo; sin embargo, han existido diversos autores que han hecho que dicha postura evolucione y adquiera, al igual que el proteccionismo, nuevas formas y matices, y no sólo eso, sino que se mantengan vigentes hasta este último siglo.

Como pudimos ver, el proteccionismo (mercantilismo) y el liberalismo, han sido dos corrientes de pensamiento económico contrarias que han adquirido gran importancia y que han marcado las dos posiciones fundamentales que los países toman para participar dentro del comercio internacional.

Ambas corrientes se han ido adaptando con el paso del tiempo a las necesidades del comercio de cada época, lo cual las ha mantenido vigentes hasta nuestros días. Sin duda alguna, ha existido fricción entre las posturas proteccionistas y liberalistas, por ello, a continuación presentaré la forma en que han interactuado

¹⁷ José Guillermo Merquior, *Liberalismo viejo y nuevo*, pp. 19.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 511.

tales posturas en las últimas cuatro décadas, para que de ésta forma podamos ubicarlas dentro de la actividad comercial actual.

1.2. La Nueva Dinámica Comercial Internacional.

Para poder entender la dinámica comercial internacional actual, es necesario remontarnos algunas décadas atrás. Para ello, realizaré una división entre la configuración del orden económico internacional surgido después del fin de la Segunda Guerra Mundial, y el orden económico que se ha manifestado después de la década de los setenta.

a) El Comercio Internacional después de la Segunda Guerra Mundial.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, en 1945, el objetivo principal de las naciones, era el superar la desestabilización económica, monetaria y comercial generada por la guerra, para ello, se llevó a cabo la Conferencia de Bretton Woods en New Hampshire, Estados Unidos.¹⁹ Al término de dicha reunión, y tras algunos meses de diálogos y negociaciones, se creó un nuevo Sistema Monetario Internacional, en donde se tomó al dólar como moneda patrón en el ámbito mundial, lo cual colocó a Estados Unidos, junto con su triunfo en la conflagración mundial, como potencia hegemónica en el ámbito internacional.

La búsqueda de una estabilidad económica, dio paso, también, al surgimiento de algunos organismos multilaterales de carácter económico como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), los cuales se encargarían de brindar créditos a aquellos países que lo necesitaran. Además, Estados Unidos creó planes de apoyo para naciones devastadas por la guerra, sobre todo para Alemania y Japón, ya que de esa forma pretendía evitar el expansionismo del comunismo soviético.

En cuanto al comercio internacional específicamente, encontramos que las ideas liberales tomaron una fuerza importante dentro del mundo capitalista, ya que por ejemplo, en 1947 se creó el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés²⁰).

¹⁹ Modesto Seara, *Tratado General de la Organización Internacional*, pp. 577.

²⁰ GATT, General Agreement on Tariffs and Trade.

El propósito del GATT era el de lograr un comercio más libre y justo, por medio de la reducción de aranceles y de otras barreras comerciales, ya que su meta principal, era la de establecer un régimen comercial mundial de reglas universales para conducir la política comercial.²¹

Los principios rectores del GATT fueron:

1. La no-discriminación, el multilateralismo y la aplicación del principio de la Nación Más Favorecida (NMF) a todos los signatarios.²²
2. La expansión del comercio por medio de la reducción de barreras comerciales.
3. La reciprocidad incondicional entre todos los signatarios.

Lo anterior, llevó a que el GATT realizara sus seis primeras rondas de negociaciones (1947-1967), por medio de las cuales, estableció las formas y los medios en que se iban a combatir las barreras arancelarias al comercio. Dichas reuniones fueron las siguientes:

²¹ Robert Gilpin, *Op.cit.*, pp. 205

²² NMF es la disposición frecuentemente incluida por los Estados en sus convenios comerciales como instrumento tradicional de aplicación del principio de la "igualdad de trato", por la que se comprometen a extender automáticamente a la otra o demás partes, cualquier ventaja, favor o privilegio que concedan en un futuro a cualquier tercer país, que por ello resulte ser, en consecuencia, la *nación más favorecida*. Ver. Edmundo Hernández-Vela, *Diccionario de Política Internacional*, pp. 354.

RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT DE 1947 A 1967

RONDA	FECHA	LUGAR	OBSERVACIONES
Primera	1947	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> Se crea el Acuerdo Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).
Segunda	1949	Francia	<ul style="list-style-type: none"> Primeras negociaciones que involucraron a los países que solicitaban su ingreso para la reducción de aranceles
Tercera	1950-1951	Inglaterra	<ul style="list-style-type: none"> Continuación de las negociaciones sobre la reducción de aranceles.
Cuarta	1955-1956	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> Continuación de las negociaciones sobre la reducción de aranceles.
Quinta "Ronda Dillon"	1959-1962	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> Se dio la revisión del Acuerdo y el ingreso de más países al mismo.
Sexta "Ronda Kennedy"	1963-1967	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> Negociaciones producto por producto y reducciones arancelarias a lo largo de la frontera. Se establecen los primeros acuerdos multilaterales sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Como se puede apreciar, las negociaciones llevadas por el GATT, hasta ese momento, fueron encaminadas básicamente a la liberalización del comercio, a través de la disminución de los aranceles.

Cabe destacar, que en la Ronda Kennedy, se firmaron los primeros acuerdos multilaterales sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional, mediante los cuales, se definieron dichas actividades, de las que hablaré más adelante.

Las tendencias liberales de la dinámica comercial de esa época, fueron propicias para que las empresas multinacionales (sobre todo de Estados Unidos), comenzaran a desarrollarse de forma importante, convirtiéndose, en una característica fundamental del liberalismo del siglo XX.

El factor anterior, llevó a que el proceso de producción extranjera, lograra desarrollarse también de forma interesante. Este fenómeno, se refiere a que el proceso de producción de ciertas mercancías, se va a llevar a cabo en diferentes países, para ello, se necesita el apoyo de políticas gubernamentales favorables, sobre todo en apoyo a las inversiones extranjeras directas, y de avances en los

transportes y las comunicaciones.²³

El apoyo a la producción extranjera por parte de las empresas multinacionales, se dio, entre muchas cosas, debido a que de esa forma se ayudaban a ciertas naciones mediante inversiones directas, y a su vez, aprovechaban la mano de obra barata de las mismas y la cercanía de los mercados. Este fenómeno se mantiene con gran vigor hasta nuestros días.

Para los liberalistas, tanto el desarrollo de las empresas multinacionales como de la producción extranjera, son factores benéficos para el comercio, ya que favorecen el vínculo entre los países y entretejen las economías nacionales; sin embargo, para los proteccionistas, las empresas multinacionales son depredadores imperialistas que ponen en peligro la independencia económica de los países, además de que al apoyarse en la producción extranjera, dan paso a la fragmentación de la economía en bloques rivales.²⁴

Es importante señalar el papel que jugó Estados Unidos en aquella época, ya que tanto su triunfo en la guerra mundial, como los planes de ayuda que proporcionó a Europa y Japón y el establecimiento del dólar como moneda patrón en el ámbito mundial, lo llevó a mantener una posición hegemónica frente a los demás países, y a convertirse en el guía de la dinámica económica y comercial del mundo capitalista, por lo cual logró que la eliminación de obstáculos al comercio avanzara favorablemente.

En resumen, se puede decir que el comercio internacional desarrollado durante el período de la segunda posguerra mundial hasta los años sesenta, se caracterizó por un liberalismo apoyado en el nacimiento de diferentes acuerdos y organizaciones internacionales multilaterales, tendientes al derrumbe de los aranceles al comercio.²⁵ Esta dinámica se generó dentro del bloque capitalista, ya que su contraparte, el grupo socialista, había seguido una tendencia apoyada en el nacionalismo comercial y en una gran participación del Estado en las actividades económicas; ambos elementos, como ya mencioné, característicos del proteccionismo.

b) *El Comercio Internacional a partir de la década de los setenta.*

²³ Robert Gilpin, *Op.cit.*, pp. 276.

²⁴ *Ibidem.*

²⁵ Miltiades Chacholiades, *Op.cit.*, pp. 219.

La dinámica comercial seguida hasta ese momento, va a comenzar a registrar un cambio debido a muchos factores. Como aspecto más importante, tenemos que para la década de los sesenta, el dólar había ido perdiendo fuerza y sobre todo confianza en el ámbito internacional, ya que los Estados Unidos registraban de forma preocupante, un déficit en su balanza comercial desde años atrás.

Los problemas del dólar y de la balanza comercial de Estados Unidos, van a ser causados por diversos elementos, entre los que destacan: el gran apoyo económico que brindó dicha nación después de la segunda guerra mundial, a diversos países como Japón por medio del Plan Dodge y a Europa a través del Plan Marshall, además del enorme gasto militar que le implicó el sostenimiento de la Guerra Fría contra la URSS, la guerra de Corea a principios de los cincuenta y la de Vietnam en los sesenta.

Lo anterior va a concluir con la decisión tomada por el presidente Nixon de los Estados Unidos el 15 de agosto de 1971, en la cual declaró la inconvertibilidad del dólar en oro,²⁶ además de la aplicación de medidas restrictivas y proteccionistas de la economía norteamericana.

Dos años después, se genera la crisis petrolera de 1973 y la posterior alza en los precios de dicho energético, lo cual va a empeorar la posición económica de Estados Unidos, y no sólo eso, sino también va a afectar en gran medida el sistema monetario internacional.

El deterioro económico de Estados Unidos va a ser claro, ya que por ejemplo, sus reservas de oro, las cuales en 1949 eran de 24.6 mil millones de dólares, para 1960 van a llegar a 12 mil millones. Sus compromisos internacionales durante el mismo período, variaron de 8.2 mil millones de dólares a 24 mil millones, con lo cual, dicho país, se convirtió de una nación acreedora en deudora.²⁷

De forma paralela al proceso anterior, encontramos el resurgimiento económico de Alemania y Japón, quienes aprovecharon tanto el apoyo brindado para su recuperación, como los problemas económicos de Estados Unidos para, de esa forma, poder penetrar a nuevos mercados, sobre todo en el estadounidense. Como

²⁶ Desde las Conferencias de Bretton Woods se estableció que el dólar sería la única moneda capaz de ser totalmente convertible en oro, quedando en 35 dólares la onza troy de oro. Ver. A. Stadnichenks. *La crisis del sistema monetario del capitalismo*, pp. 100.

²⁷ Oscar Pino S. *La crisis económica en Estados Unidos y la política de Reagan*, pp. 77.

ejemplo de esto, encontramos a los sectores industriales de acero, automóviles y de electrónica.²⁸

Lo anterior se ve claramente reflejado, por ejemplo, en la tasa de crecimiento de formación bruta de capital, la cual en Alemania fue en 1969 de 1.9 y en 1988 de 4.7, y el de la Comunidad Europea en conjunto, de 1.9 a 11.0 en el mismo período. Por otra parte, en 1969 Japón registró un 4.9, el cual ascendió para 1988 a 23.7. Ahora, si estos datos los comparamos con los registrados por Estados Unidos, los cuales fueron de 2.7 y 11.3 en 1967 y 1988 respectivamente,²⁹ podemos dar cuenta de la formación de estos dos nuevos centros de poder, obviamente hablando en términos económicos y comerciales.

El repunte económico registrado por Alemania y Japón, los llevó a que ejercieran una gran influencia en sus respectivas zonas geográficas, por lo que comenzaron a liderar los procesos de regionalización comercial de cada una.

Por su parte, Estados Unidos ha enfrentado dichos procesos mediante el impulso de la integración de la región de Norteamérica, de tal forma que las principales regiones económicas que se han desarrollado a la fecha son: la Unión Europea, la Cuenca Oriental del Pacífico y Norteamérica.

En el caso de Europa, su proceso de integración comenzó desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, ya que sus bases las encontramos en 1947 con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Más adelante, en 1957, se firma el Tratado de Roma, con el cual se creó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). Durante las décadas de los sesenta y setenta, dicha región creció de seis integrantes que la conformaban a nueve en 1973; en los ochenta, se da la incorporación de países como: Grecia en 1980 y España y Portugal, ambos en 1985; finalmente, en los noventa, Europa ha ido consolidando su integración a través de la firma del Tratado de Maastricht en 1991, con el cual se crea la hoy conocida Unión Europea (UE); además, ingresan nuevos miembros como la ex Alemania Oriental en 1990, Suecia, Austria y Finlandia en 1995.³⁰

En este momento la UE está pasando por una de las etapas más importantes en su historia, ya que ha comenzado su integración monetaria, lo cual implica, entre

²⁸ *Ibid.*, pp. 78.

²⁹ María Cristina Rosas, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, pp. 63

³⁰ *Ibid.*, pp. 54-71.

muchas cosas, el uso de una sola moneda (Euro) en toda la región, lo que trae como consecuencia la creación y aplicación de políticas comunes, lo que a su vez lleva ya no sólo a una integración económica o comercial, sino a una integración de carácter político.

Por su parte, la región de la Cuenca Oriental del Pacífico también ha ido adquiriendo gran importancia en los últimos treinta años. Dicha zona, es definida en términos económicos como: “un nuevo centro de gravitación de la economía y política mundiales...”³¹. Los países que integran este bloque económico son: Japón, Corea Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brunei, Indonesia, China, Malasia, Filipinas, Tailandia, Australia y Nueva Zelanda.³² La característica principal de ésta región, es el desarrollo económico y comercial de los países que la integran, los cuales se han basado principalmente en mantener un gran intercambio de inversión y tecnología entre los mismos, apoyo a las actividades exportadoras y utilización de la producción extranjera, por mencionar algunos elementos. El proceso de formación que ha seguido ésta región ha sido muy distinto al de la Unión Europea, ya que, por un lado, no han buscado una integración social, política o monetaria como en el caso europeo, y por otro, cada país mantiene sus relaciones con el exterior de forma independiente.

La importancia de este bloque se encuentra en el plano económico, debido al gran dinamismo comercial entre los países de la zona, y a su importante participación en el comercio internacional, ya que por ejemplo tan sólo en el período entre 1967 y 1987 ascendió de un 33% a un 39%.³³ Actualmente, ésta región posee el 43% del producto bruto mundial, y para el año 2000 se calcula que la cifra se eleve a un 50%.³⁴

En 1998, dicha región presentó una crisis económica muy fuerte logrando afectar a diferentes países y regiones en el mundo, lo cual ha demostrado que la región oriental de la cuenca del pacífico, mantiene en nuestros días, una posición importante en el mundo.

Ante la formación de los dos bloques anteriores, Estados Unidos ha buscado consolidar su papel hegemónico impulsando la integración de la región de Norteamérica. Lo anterior, se vio reflejado en la firma del Tratado de Libre

³¹ María Antonieta Benejam, *La Cuenca del Pacífico y Estados Unidos y la nueva hegemonía mundial*, pp. 17.

³² Herminio Blanco Mendoza, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, pp. 151.

³³ See-Young Lee, *Cooperación económica del Asia Pacífico en un cambiante ámbito económico global*, pp. 44.

³⁴ María Cristina Rosas, *Op.cit.*, pp. 125.

Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992 entre México, Canadá y Estados Unidos entrando en vigor en 1994. Mediante dicho acuerdo comercial, se ha logrado crear un programa de desgravación arancelaria en la zona, de tal forma que podrá gozar de un comercio libre para el año 2003. De la misma manera, mediante el TLCAN, se ha reglamentado la actividad comercial, ya que se han creado mecanismos de solución de diferencias comerciales que pudieran generarse entre los miembros. De ésta manera, se ha comenzado a liberar el comercio en una de las regiones más pobladas del planeta, por lo que se ha convertido en una importante zona económica y comercial en el ámbito mundial.

Los procesos de regionalización comercial, han llevado a que las ideas u objetivos multilaterales perseguidos por los liberales durante el período inmediato al fin de la 2ª Guerra Mundial, se hayan visto trabados, ya que los acuerdos, tratados o convenios que rigen cada región, se caracterizan por ser exclusionistas, esto es, favorecen tan sólo a los países firmantes, por lo que brindan un trato diferente a los terceros países. Debido a esto, el comercio internacional generado a partir de los años setenta, se ha caracterizado por el desarrollo de un proteccionismo regional, al cual se le podría llamar como Nuevo Proteccionismo.

Ahora bien, la participación de las empresas multinacionales ha seguido creciendo, y no sólo las estadounidenses, sino también las empresas asiáticas (Japón) y europeas (Alemania), las cuales han buscado ingresar en aquellos mercados protegidos por diversos tipos de barreras comerciales. Obviamente, dichas compañías han apoyado la producción extranjera, beneficiándose de la apertura a las inversiones extranjeras directas por parte de muchos países, lo cual ha caracterizado ésta nueva dinámica comercial.

Los cambios en la dinámica económica y comercial internacional de las tres últimas décadas, se han visto reflejados en las rondas de negociaciones del GATT, tanto en los temas tratados, como en la dificultad de llegar a acuerdos en las mismas, ya que obviamente, las negociaciones ya no han podido ser lideradas por sólo país (Estados Unidos), sino que han existido fuertes presiones por parte de otros centros económicos de poder.

RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT DE 1973 A 1993

RONDA	FECHA	LUGAR	OBSERVACIONES
Séptima "Ronda Tokio"	1973-1979	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> • Se comienzan las negociaciones en contra de las medidas no arancelarias. • Se modifican los acuerdos sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional.
Octava "Ronda Uruguay"	1986-1993	Suiza	<ul style="list-style-type: none"> • Se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual substituye al GATT. • Se incluyen nuevos temas como los de servicios, derechos de propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio y subsidios agrícolas. • Se introducen disposiciones más detalladas en los Acuerdos Sobre Prácticas Desleales de Comercio.

Como se aprecia en el cuadro anterior, durante la Ronda Uruguay se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC, 1994), la cual queda como el máximo organismo internacional sobre comercio, de hecho actualmente está integrado por 134 países de todos los continentes.

Lo anterior no significa que el GATT desaparezca, sino simplemente se crea una institución que se rige por todos estos acuerdos surgidos desde 1947, es decir, se institucionaliza.

Acerca de los nuevos temas tratados en las rondas de negociaciones, tenemos el de las medidas no arancelarias, las cuales se refieren a los permisos de importación, controles de calidad, medidas sanitarias, cuantitativas y/o cualitativas, entre muchas otras. Estas barreras, han sido encaminadas hacia la protección de los mercados internos. El desarrollo de éstas, responde a que los acuerdos multilaterales firmados con anterioridad en el marco del GATT, dieron lugar a que los aranceles se redujeran, por lo que países como Estados Unidos, buscaron nuevas formas de restringir sus importaciones, sobre todo a partir de la crisis de los setenta, cuando dicho país, comenzó a registrar un déficit en su balanza comercial.

Las barreras no arancelarias, han constituido, también, una característica del Nuevo Proteccionismo de éstas tres últimas décadas, el cual se ha enfrentado con los ideales multilaterales perseguidos por el liberalismo de la segunda posguerra

mundial.

Por otra parte, el comercio de servicios ha ido adquiriendo cada vez más importancia en el comercio internacional, por ello, fue considerado como uno de los nuevos temas en la última ronda del GATT, durante la cual se concluyó con la firma del primer acuerdo multilateral sobre dicho rubro.

Otro tema de importancia abordado por las dos últimas rondas de negociaciones del GATT, fue el de las PDCI. La importancia de dicho rubro, que ya había sido abordado con anterioridad, va a llevar a que los países modifiquen y amplíen los acuerdos sobre la materia, de tal forma, que en la actualidad se encuentran vigentes: el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT (1994) y el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (1994).

Lo anterior nos muestra, que las prácticas desleales, han sido una característica importante de la dinámica comercial generada después de la década de los setenta, de ahí que se hayan modificado y ampliado los acuerdos sobre las mismas.

Las posiciones mantenidas por los países en torno a las PDCI son encontradas, ya que por un lado existen naciones o regiones (sobre todo las de la Cuenca Oriental del Pacífico), que han utilizado tales prácticas, como medios para incrementar sus exportaciones y entrar a nuevos mercados. Por otro lado, algunos países como Estados Unidos o regiones como la Unión Europea, han buscado combatir las importaciones realizadas bajo prácticas desleales, mediante la aplicación de sus legislaciones o de acuerdos internacionales relativos a las mismas.

Para poder entender mejor las PDCI, y de acuerdo con el tema de ésta investigación, es necesario realizar algunas precisiones sobre tales prácticas, por lo cual, en el siguiente apartado se abordará dicho tema.

En resumen, la dinámica comercial seguida durante éste período, se caracteriza hasta nuestros días, por el resurgimiento de un proteccionismo, aunque, como se ha tratado de mostrar en este apartado, ha sido un Nuevo Proteccionismo, caracterizado por elementos como: el incremento de las barreras no arancelarias, la formación de nuevos bloques económicos y comerciales y el desarrollo de un proteccionismo regional. Por su parte, el liberalismo se ha modificado igualmente, ya que ahora, las regiones económicas han buscado liberar el comercio al interior de las mismas, por ello se puede decir que existe un

liberalismo comercial regional, aunque los ideales liberales de carácter global, cada vez se han visto más obstaculizados, como ejemplo de ello, tenemos la Ronda Uruguay del GATT y su tardado proceso de negociaciones.

En pocas palabras, considero que el enfrentamiento entre proteccionismo y liberalismo mantiene gran vigencia, aunque obviamente, cada postura ha evolucionado y adquirido nuevas formas y matices, derivado del cambiante mundo de las Relaciones Internacionales.

1.3. Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Las PDCI se encuentran reguladas en el ámbito internacional por la OMC, mediante el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, 1994 y el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, 1994 (los acuerdos). Dichos documentos multilaterales, han sido firmados por los 134 miembros que actualmente conforman dicho organismo, de tal forma, que la regulación interna de cada país firmante acerca de las PDCI, se encuentra basada en tales acuerdos.

Ahora bien, una práctica desleal de comercio internacional, es aquella actividad en la cual un productor vende sus mercancías en un mercado extranjero bajo condiciones de ventaja no permitidas a nivel internacional, logrando con ello causar un daño o amenaza del mismo a la industria del país importador productora de un bien similar al importado. Esta práctica puede presentarse en dos formas: dumping o subvención.

En el caso del dumping, se hace referencia a la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio inferior a su valor normal, cuando dicho precio resulta menor tanto en el mercado de origen como en el extranjero, comparándolo con mercancías similares en ambos mercados.

El dumping va a traer como consecuencia que el precio de los productos similares al importado, que se elaboran en el mercado del país importador, se vea discriminado, ya que los consumidores van a preferir el producto que sea más barato, en este caso el proveniente del extranjero. Esta práctica es conocida también como discriminación de precios,³⁵ puesto que va a existir un trato desigual (discriminatorio) hacia los precios de las mercancías domésticas o

³⁵ En adelante utilizaré los términos de dumping y discriminación de precios de forma indistinta, haciendo referencia en ambos casos al mismo fenómeno.

internas y las producidas en el mercado extranjero.

Por otra parte, la subvención va a ser la práctica por la cual un gobierno proporciona a determinado sector industrial un estímulo, apoyo o incentivo, con la finalidad de fortalecer su posición competitiva ante los demás, de tal forma que los productos que venda en el mercado extranjero van a adquirir una posición de ventaja sobre los producidos en el mercado del país que los importe.

Ahora, existen dos formas en que puede ser otorgada dicha subvención, ya sea de manera directa, cuando el gobierno otorga alguna contribución o donación a la empresa de que se trate, o de forma indirecta, cuando se realiza alguna reducción de impuestos o venta de insumos como agua, gas o energía eléctrica a un precio menor. Obviamente, en cualquiera de los dos casos, el sector industrial beneficiado, tendrá la posibilidad de colocar sus mercancías en el exterior en condiciones de ventaja.

Un aspecto importante para mencionar, es que hablaremos de una subvención, cuando los apoyos que un gobierno brinde, otorguen un beneficio al sector industrial de que se trate, de modo que adquiera una posición de ventaja frente a otras industrias, nacionales o extranjeras, productoras de bienes similares.

Conforme al Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, éstas prácticas son clasificadas en tres tipos: (a) prohibidas, (b) no recurribles y (c) recurribles.

(a) Subvenciones prohibidas: Son aquellas que de acuerdo con la OMC, no pueden ser concedidas por los países miembros de dicho organismo. Este tipo de subvenciones son las que otorga algún gobierno con la finalidad de incrementar las exportaciones de algún sector industrial, o bien, cuando condiciona el uso de bienes locales en lugar de los importados (trato discriminatorio a las importaciones).

(b) Subvenciones no recurribles: Este tipo de subvenciones son las que la OMC mantiene como libres o permitidas, lo que significa que no son objeto de sanción o investigación. Estas prácticas son aquellas que se otorgan con la finalidad de fomentar, por ejemplo: actividades de investigación, desarrollo regional, adaptación de reglamentos ambientales y todas aquellas que en general no tengan efectos distorsionantes sobre la producción.

(c) Subvenciones recurribles: Este tipo de prácticas no son permitidas por la OMC y son aquellas que al ser otorgadas, afectan los intereses de un sector industrial de algún(os) país(es) perteneciente(s) a dicho organismo, por ejemplo, su producción, ingresos o exportaciones.

Como hemos visto, el dumping y la subvención son las formas en que puede presentarse una práctica desleal de comercio internacional. La diferencia entre ambas prácticas es que en el caso del dumping, el precio del producto vendido en el extranjero, va a ser determinado por el mismo productor; sin embargo, cuando se trata de una subvención, no sólo se ve involucrado el productor, sino también el gobierno, ya que el precio va a depender de la subvención otorgada por éste último.

A pesar de la pequeña diferencia que podemos apreciar, en ambas prácticas desleales vamos a estar frente a la venta de un producto en un mercado extranjero bajo condiciones de ventaja para el productor, las cuales no están permitidas a nivel internacional, tanto por los acuerdos de la OMC, como por aquellos firmados bilateral y regionalmente entre los diferentes sujetos de las Relaciones Internacionales.

Ahora, al hablar de las PDCI, ya sea dumping o subvención, tenemos que considerar el elemento conocido como daño o amenaza de daño a la industria interna o nacional.

El daño a la industria nacional, va a ser el deterioro o afectación importante que sufre una rama de producción nacional por efecto del dumping o subvención, por su parte, amenaza de daño es la probabilidad real de que se produzca un daño a dicho sector industrial.³⁶ Lo anterior se determina, según la OMC, en base a un análisis: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping o subvención y de su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

En otras palabras, cuando ingresan productos bajo PDCI a un mercado en el cual se producen mercancías similares a las importadas, éstas últimas mantienen una ventaja competitiva debido a la PDCI bajo la cual están ingresando. Cuando los consumidores prefieren adquirir estos productos importados en lugar de los

³⁶ *Prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas: aspectos jurídicos*, pp. 12.

nacionales o domésticos, las ventas de la industria nacional pueden verse afectadas por dichas importaciones o existe la posibilidad de que en un futuro se vean dañadas. Cuando sucede esto estamos frente a un daño o amenaza de daño causado por una PDCI.

Desde el punto de vista de los proteccionistas, el daño a la industria nacional, es una de las consecuencias que trae la apertura comercial, por ello es que se oponen a la libre entrada de productos importados y brindan apoyo a la industria interna para que pueda hacer frente a la competencia extranjera.

Para los liberalistas, el daño es un riesgo que puede evitarse si cada país o industria se especializa en la producción de aquellos bienes en los cuales mantiene una ventaja comparativa.

Ahora bien, como industria nacional o doméstica se va a entender: "el conjunto de los productores nacionales de productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos".³⁷ Según Los Acuerdos, la industria nacional debe de constituir por sí misma o en conjunto, al menos 25% de la producción nacional de las mercancías iguales o similares.

Por su parte, los productos similares son aquellos de fabricación nacional iguales en todos sus aspectos al importado en condiciones de dumping o subvención o, en caso de que no existan productos idénticos, aquellos que tengan características y composición semejante, lo que les permita cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

A nivel internacional, cuando una rama de producción nacional supone que ciertos productos importados están ingresando bajo dumping o subvención, y esto les está causando un daño o puede llegar a causárselos, dicho sector puede solicitar a la autoridad investigadora de su país, que dé inicio a una investigación antidumping o antisubvención, según sea el caso. Por su parte, dichas autoridades pueden iniciar también de oficio alguna investigación de ese tipo, es decir, que no es necesaria una solicitud de inicio por parte de la industria nacional. En caso de que dichos procedimientos no conduzcan a un arreglo entre las partes, el país afectado puede recurrir a mecanismos de solución de controversias como los de la OMC o del TLCAN, por citar unos ejemplos.

³⁷ *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, pp. 119.

La autoridad investigadora de cada país, es la encargada de llevar a cabo las indagaciones antidumping o antisubvención. En dichas investigaciones, buscará comprobar la existencia de dumping o subvención y del daño o amenaza de daño a la industria nacional

Es importante señalar que la autoridad investigadora no sólo tiene que indagar sobre los elementos antes mencionados, sino que debe de analizar si existe una relación causal entre la PDCI y el daño o amenaza de éste, lo que significa que se debe de investigar si el dumping o subvención son los causantes directos de la afectación a la industria nacional, ya que pueden existir otros elementos, ajenos a las PDCI, que estén generando el daño presentado.

Una vez que se ha comprobado debidamente que ciertos productos están ingresando bajo discriminación de precio o subvención y que estas importaciones son las causantes directas del daño o amenaza de daño sobre la industria nacional productora de bienes similares a los importados, entonces la autoridad investigadora, fija un derecho o cuota compensatoria.³⁸ La finalidad de la imposición de una cuota, es el resarcir o compensar, de ahí su nombre, el daño o amenaza de daño causado a la industria nacional del país importador. Cabe señalar que dicha cuota puede ser impuesta también a los importadores que mantengan cierto tipo de relación con los exportadores, esto es, que sean filiales de los productores extranjeros.

La cuota compensatoria es determinada de acuerdo con el margen de dumping o subvención. Dicho margen es calculado dividiendo la diferencia absoluta entre el precio normal del producto importado y el de exportación, sobre el precio de exportación (en el caso del dumping), y obteniendo la diferencia entre el precio de exportación no afectado y el precio de exportación subvencionado (para el caso de subvención).

El tiempo durante el cual será aplicado un derecho compensatorio depende de la recuperación que tenga la industria nacional, es decir, en el momento en que ya no exista un daño o amenaza del mismo, entonces puede ser retirada la cuota

³⁸ Es preciso señalar que hay países que hacen una diferencia entre cuotas antidumping, para referirse a los casos de discriminación de precios y cuotas compensatorias cuando se trata de una subvención; sin embargo, para efectos de ésta investigación, utilizaré el término de cuota compensatoria para referirme a la aplicación de algún derecho tendiente a contrarrestar el daño causado por una práctica desleal de comercio, ya sea dumping o subvención. Dentro del desarrollo del 2º capítulo mencionaré los términos utilizados en la OMC, la UE y Norteamérica.

aplicada a las importaciones.

La determinación de una cuota es realizada por la autoridad investigadora del país que haya iniciado la investigación. Por su parte, las empresas o gobiernos (en el caso de subvenciones) que tengan que pagar dicho derecho, tienen la posibilidad de apelar mediante los procedimientos de revisión de cuotas compensatorias que la legislación del país investigador estipule o a través de mecanismos de solución de diferencias establecidos en los diferentes acuerdos comerciales que se tengan firmados con el exterior.

La aplicación de cuotas compensatorias va a tener dos efectos, uno sobre la industria nacional y otro sobre la industria o gobiernos extranjeros. Para la primera, resulta benéfica la aplicación de las cuotas, ya que tendrán la oportunidad de superar los problemas generados por las importaciones; por otro lado, para quienes tengan que pagar dichas cuotas le implicará un pago o gasto extra en la realización de sus exportaciones, de modo que los precios de sus productos pueden verse incrementados y posiblemente sus exportaciones disminuidas.

Es importante señalar que las importaciones realizadas bajo dumping o subvención, no siempre implican un daño o amenaza de daño a la industria del país importador o en ocasiones no existe relación causal entre estos elementos, lo que significa que no siempre se van a generar investigaciones antidumping o antisubvención, y por ende, la aplicación de cuotas compensatorias.

Para ejemplificar lo anterior, podemos citar el caso de la investigación antidumping iniciada el 5 de marzo de 1997 por la Oficina de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, en contra de las exportaciones de refrigeradores mexicanos,³⁹ realizadas durante el período de mayo a septiembre de 1996. En dicho procedimiento, iniciado a petición de la rama de producción nacional del país centroamericano, se concluyó, el día 14 de octubre del mismo año, que dichos aparatos electrodomésticos habían sido importados bajo una discriminación de precios de un 32%; sin embargo, no habían causado un daño o amenaza del mismo comprobable a la industria nacional de país importador, por lo cual no fue considerada la existencia de una práctica desleal de comercio, y

³⁹ El producto que fue sujeto a investigación se clasifica en la fracción 84.18.21.00 del Sistema Arancelario Centroamericano.

por ende, no se aplicó cuota alguna en contra de los exportadores mexicanos.⁴⁰

Sobre la base de lo anterior, podemos decir que las PDCI evidentemente alteran las relaciones comerciales entre los países o regiones, y más aún, cuando derivado de una investigación antidumping o antisubvención, se aplican determinadas cuotas. Sin embargo, dichas relaciones son alteradas aún más, cuando determinados países o regiones utilizan a las investigaciones por PDCI, como una forma de evitar la importación de ciertos productos, logrando así, proteger a determinados sectores de su industria interna.

De acuerdo con el tema de ésta investigación, en el próximo capítulo se abordarán los procedimientos que la OMC, la UE y Norteamérica, siguen en las investigaciones por PDCI.

⁴⁰ Ver el Diario Oficial de la República de Costa Rica *La Gaceta*, 5 de marzo y 14 de octubre de 1997.

2. Los procedimientos de investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional.

Los procedimientos de investigación sobre las PDCI, son conocidos como procedimientos antidumping o antisubvención, según sea el caso. Dichas medidas de indagación se encuentran reguladas a nivel internacional por la OMC, a través del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping) y el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo Antisubvenciones), ambos mencionados en el capítulo anterior.⁴¹

Los acuerdos antes referidos, establecen de forma general, los lineamientos principales que se deben de seguir en las investigaciones antidumping o antisubvención, y sobre los cuales los países miembros de la OMC, han basado sus procedimientos de investigación internos.

Para entender de mejor forma los procedimientos a que hago referencia, en este capítulo abordaré, en primer lugar, los planteamientos realizados sobre los mismos por la OMC, para después exponer lo correspondiente en la UE y Norteamérica.

2.1. Los procedimientos de investigación en la OMC.

Con base en el artículo 5 del Acuerdo Antidumping (AAD) y el 11 del Acuerdo Antisubvenciones (AAS) de la OMC, el inicio de una investigación en contra del dumping o la subvención puede darse de dos formas: cuando se presente una solicitud de inicio por parte de una rama de producción nacional o a nombre de ella, o cuando la autoridad correspondiente (autoridad investigadora), tenga la información suficiente como para realizar una investigación de oficio, esto es, sin una solicitud de inicio previa.

Cuando la industria nacional presente una solicitud de inicio, debe de contener las pruebas suficientes de la existencia de dumping o subvención, de daño o amenaza del mismo y de la relación causal entre ambos elementos. En caso de que la autoridad investigadora realice una investigación de oficio, de las misma

⁴¹ Ver Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994.

forma tiene que contener los elementos de prueba suficientes para sustentar el inicio del procedimiento.

Dentro de la información que la solicitud antes referida debe de incluir encontramos:

- La identificación del solicitante, en donde debe de comprobar que quienes apoyan dicha petición constituyen por lo menos el 25% del total de la producción de la industria nacional del producto similar al importado.
- La descripción detallada del producto importado, presuntamente, bajo PDCI. Dicha descripción debe ser sobre su producción, usos, consumidores y precios.
- La evaluación de la evolución del volumen de las importaciones realizadas supuestamente bajo discriminación de precios o subvención.

Una vez que la autoridad competente ha recibido una solicitud de inicio con las características antes mencionadas, debe realizar un análisis de la misma para determinar si contiene los elementos de prueba suficientes, tanto del dumping o subvención, como del daño a la industria del país importador y de la relación causal entre ambos elementos para dar inicio a una investigación. En caso de ser aceptada o rechazada dicha solicitud, la autoridad investigadora debe de comunicárselo a las partes interesadas.⁴²

Las razones fundamentales por las que una solicitud de inicio no puede ser aceptada son: cuando el margen de dumping o subvención es de minimis, ésto es, en el caso de la discriminación de precios menor al 2% y de subvención del 1%; o cuando las importaciones procedentes de un país extranjero representen menos del 3% del total de las mismas; en caso de que los productores o exportadores sean de diferentes países, entonces deben de constituir en conjunto por lo menos el 7% de tales importaciones. Esto último significa que un procedimiento de investigación puede ser iniciado en contra de las importaciones procedentes de

⁴² Según el Acuerdo Antidumping (art. 6.11) de la OMC, por parte interesada se entiende: i) todos los exportadores, productores extranjeros o importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto; ii) el gobierno del Miembro exportador; y, iii) los productores del producto similar en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador. Además se permite la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras diferentes de las antes mencionadas. En el caso del Acuerdo Antisubvenciones, no se especifica literalmente, que los gobiernos de algunas de las partes puedan ser partes interesadas. Ver, Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994.

uno o varios países, siempre y cuando se esté hablando del mismo producto y se cumpla con los porcentajes antes señalados.

Cabe señalar que mientras se esté llevando a cabo un procedimiento antidumping o antisubvención, éste no será un impedimento para el despacho en aduana de las importaciones investigadas (Artículos 5.9 del AAD y 11.10 del AAS).

Cuando una autoridad competente ha decidido dar inicio a cierta investigación, entonces comenzará a indagar por dos frentes: uno encaminado a la determinación del dumping o subvención, y otro para comprobar la existencia de un perjuicio o amenaza del mismo a la industria nacional del país importador de los productos investigados.

El período de tiempo en el cual deben de ser concluidas ambas investigaciones, es de un año, contado a partir de que se haya iniciado la investigación; salvo en circunstancias excepcionales, puede ampliarse el plazo a seis meses más (Artículos 5.10 del AAD y 11.11 del AAS).

En el artículo 6 del AAD y 12 del AAS, se establece que en el caso de que la decisión de inicio (resolución de inicio) de una investigación sea positiva; la autoridad investigadora del país importador, debe de dar aviso a todas las partes interesadas y solicitarles la información necesaria mediante un cuestionario que los exportadores o productores extranjeros tendrán que contestar en un plazo mínimo de 30 días, contados una semana después de que dicha autoridad envíe tales documentos, o los entregue al representante diplomático u oficial correspondiente del miembro exportador. Además, las partes investigadas, en caso de que lo necesiten, podrán solicitar una prórroga de tiempo por otros 30 días para la entrega de sus respuestas, la cual será debidamente analizada por la misma autoridad competente.

Según los artículos anteriores, cada una de las partes involucradas en la investigación, tienen el derecho de defender sus intereses, por lo que pueden presentar toda aquella información que les parezca útil, siempre y cuando sea en los períodos estipulados; además, pueden realizarse reuniones entre las partes con la finalidad de que expongan sus argumentos, y de ser posible, llegar a un acuerdo entre las mismas. Por parte de la autoridad competente, ésta puede llevar a cabo visitas de verificación de la información en los territorios de las partes, siempre y cuando éstas lo acepten.

En el artículo séptimo del AAD y décimo séptimo del AAS, se menciona que la autoridad investigadora puede aplicar medidas provisionales en caso de que considere que el daño a la industria nacional sea alarmante o amenace con serlo durante el tiempo en que se realice la investigación. Para determinar lo anterior, dicha autoridad toma en cuenta la información de que dispone hasta ese momento. Tales medidas pueden ser tomadas en forma de un derecho provisional o como una garantía mediante un depósito en efectivo o fianza, la cual no podrá exceder del margen de dumping o subvención que suponga que existe. El tiempo de duración de los derechos provisionales no podrá ser de más de cuatro meses, ni podrán imponerse antes de sesenta días transcurridos después del inicio del procedimiento.

El artículo 8 del AAD y el 18 del AAS, estipulan que los procedimientos antidumping o antisubvención, pueden ser suspendidos o terminados sin la aplicación de alguna cuota o derecho, en caso de que el exportador sujeto a investigación decida asumir voluntariamente algún compromiso respecto a los precios de los productos investigados, con lo cual se podrá resarcir de forma factible el perjuicio ocasionado a la industria nacional o la posible amenaza de daño.

Las cuotas compensatorias son aplicadas una vez que las investigaciones de discriminación de precios o subvención y de daño son concluidas. En caso de que no exista un daño o amenaza del mismo, no se puede aplicar ningún tipo de derecho o cuota. Sobre esto, hay que recordar el caso de los refrigeradores mexicanos exportados a Costa Rica mencionado en el capítulo anterior.

Los derechos compensatorios establecidos por consecuencia de una investigación, tendrán que ser igual o menores al margen de dumping o subvención determinado en la investigación. En caso de que tales cuotas sean menores a los derechos provisionales que pudiesen haberse aplicado, la parte que realizó el procedimiento, tendrá que devolver la diferencia que corresponda a la parte sujeta al pago de la misma.⁴³

Con base en el artículo 11 del AAD y 21 de AAS, tenemos que la autoridad investigadora puede realizar exámenes o revisiones en torno a los derechos compensatorios que haya fijado anteriormente, ya sea por iniciativa propia o por la petición de alguna de las partes. Durante dichas revisiones, se analizará nuevamente el margen de dumping o subvención y el daño causado, por lo que la

⁴³ Artículo 10 del AAD y 20 del AAS.

cuota podrá disminuir, aumentar o desaparecer, dependiendo de los resultados que emanen las nuevas investigaciones, las cuales se realizarán siguiendo los mismos procedimientos y tiempos que hasta este momento se han mencionado. Según estos artículos, las cuotas podrán continuar mientras la discriminación de precios o subvención y el daño existan.

Según el artículo 12 del AAD y 22 del AAS, cuando determinada autoridad decide dar inicio a un procedimiento de investigación, ésta debe de dar un aviso público dando a conocer los siguientes elementos:

- El nombre del país o países exportadores.
- Señalar el (los) producto(s) de que se trate.
- La fecha de inicio de la investigación.
- La base del dumping o subvención alegada.
- El período que se está tomando en cuenta para el análisis de las importaciones.
- Un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño.
- La dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas.
- Los plazos otorgados a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones.

De la misma forma, se establece que se dará aviso público en caso de no dar inicio a determinado procedimiento, o cuando se realice una determinación preliminar o final, positiva o negativa. En estos dos últimos casos, además de los elementos mencionados con anterioridad, también deberá de señalarse el margen de subvención o dumping establecido, la metodología utilizada en la determinación del mismo y todas las explicaciones en torno al procedimiento de que se trate.

Las cuotas compensatorias que establezcan las autoridades competentes, pueden ser examinadas o revisadas de oficio por dicha autoridad, o a petición de alguna de las partes. En tales reconsideraciones se volverá a analizar los márgenes de dumping o subvención y el daño o amenaza de este, para entonces, determinar si la cuota se continúa aplicando, se modifica o se elimina. Los exámenes tendrán que realizarse lo más rápido posible y normalmente se terminarán en un plazo de 12 meses contados a partir del inicio de los mismos.⁴⁴

⁴⁴ Artículo 11 del AAD y 21 del AAS.

Por otra parte, dentro del AAD Y AAS, se estipula que todos los países Miembros de la OMC, deben mantener las instituciones y procedimientos adecuados para llevar a cabo las revisiones judiciales de las cuotas establecidas. Dichas reconsideraciones, tienen que ser independientes de los exámenes señalados en el párrafo anterior, y por ello, las instancias encargadas de llevarlas a cabo, deben de ser independientes de las autoridades investigadoras.⁴⁵

Un punto interesante por abarcar, aunque no corresponde a los procedimientos de investigación, es que en los mencionados acuerdos, se establece la creación del Comité de Prácticas Antidumping (Comité Antidumping) y del Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias (Comité de Subvenciones) integrados por representantes de cada uno de los países miembros de la OMC. La principal función de dichos Comités, es la de llevar a cabo por lo menos dos reuniones anuales en las que se discute todo lo concerniente al funcionamiento de los acuerdos en la materia de prácticas desleales de comercio. Ahora bien, los países deben de notificar a ambos Comités, sobre todas aquellas determinaciones antidumping o antisubvenciones que realicen.⁴⁶

Finalmente, en el siguiente cuadro se muestra de forma esquemática el procedimiento de investigación sobre PDCI que marca la OMC, a través de los acuerdos ya señalados con anterioridad.

⁴⁵ Artículo 13 del AAD y 23 del AAS.

⁴⁶ Artículo 16 del AAD y 24 del AAS.

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SEGUIDO ANTE LA OMC

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio del procedimiento de oficio o a través de una solicitud de inicio.
No se establece.	Determinación de inicio o de rechazo.
No se establece.	Aviso del inicio o fin del procedimiento. Envío de los cuestionarios en caso de iniciarse.
30 días después de recibidos los cuestionarios. (Prorroga de 30 días más).	Entrega de las respuestas de los cuestionarios.
12 meses después del inicio de la investigación. (Prorroga por 6 meses más).	Determinación original, ya sea preliminar o final, positiva o negativa.
No se establece.	Exámenes de la cuota compensatoria.
12 meses después de iniciado el examen.	Determinación sobre el examen de la cuota, ya sea preliminar o final.
No se establece.	Revisiones judiciales sobre la determinación original o de los exámenes.

2.2. Los procedimientos de investigación en la Unión Europea.

La UE mantiene una legislación vigente con base en el Reglamento (CE) N° 384/96 publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) el 6 de marzo de 1996, el cual se refiere a la defensa en contra de las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la región (Reglamento Antidumping, RAD), y el Reglamento (CE) N° 2026/97, publicado en el mismo diario el 21 de octubre de 1997, que se refiere al combate de las importaciones subvencionadas originarias de países no pertenecientes a la Comunidad Europea (Reglamento Antisubvenciones, RAS).

La autoridad competente en la UE para la realización de investigaciones en la materia, es la Comisión Europea (CE), quien puede dar inicio a un procedimiento

ya sea de oficio o a través de una solicitud de inicio hecha por la industria de la Comunidad.⁴⁷

Según el artículo 5.2 del RAD y 10.2 del RAS, las características que debe reunir una petición de inicio, son las mismas que estipula la OMC, dicho documento puede ser presentado a la CE o ante algún Estado miembro, quien la remitirá a la CE, la cual a su vez enviará a cada uno de los países de la Comunidad, una copia de todas aquellas denuncias que reciba.

Una vez recibida la solicitud de inicio, la CE realizará un análisis para determinar si existen los elementos de prueba suficientes para dar inicio a la investigación, para ello, cuenta con un plazo de 45 días a partir de la presentación de la denuncia. En caso de que la información proporcionada sea insuficiente, la autoridad investigadora se lo comunicará al (los) denunciante(s) dentro del mismo plazo. Si la CE determina dar inicio a un procedimiento, debe de publicarlo en el DOCE.⁴⁸

La CE, debe de comunicar oficialmente a los exportadores e importadores afectados y a los representantes del país exportador, que se ha iniciado una investigación antidumping o antisubvención, así como enviar los cuestionarios utilizados en tales procedimientos.

Por su parte, los demandados por dumping o subvención, deberán contestar los cuestionarios antes señalados, en un plazo mínimo de 30 días, el cual comenzará a contar a partir de la fecha de recepción de tales documentos. En caso de que dicha parte lo justifique adecuadamente, la CE podrá autorizar una prórroga de 30 días.⁴⁹

En cuanto a las Medidas Provisionales, los procedimientos de la UE establecen un plazo máximo de cinco días laborables a partir de la recepción de la petición sobre la aplicación de los mismos, para fijar dichas medidas. A diferencia de los procedimientos de la OMC, la duración de los derechos provisionales antidumping son, según el artículo 7.7 del RAD, de seis meses y pueden ser prorrogados por tres meses más. En el caso del procedimiento antisubvención, este mantiene los mismos términos que los de la OMC.

⁴⁷ Artículo 5.6 del RAD y 10.1 del RAS.

⁴⁸ Artículo 5.9 del RAD y 10.13 del RAS.

⁴⁹ Artículo 6.2 del RAD y 11.2 del RAS.

Respecto al plazo de término de la investigación encontramos una diferencia entre ambos procedimientos, ya que se estipula en el artículo 6.9 del RAD y el 11.9 del RAS, que debe de ser de un año, o en todo caso a los 15 meses de su inicio para las investigaciones antidumping y a los 13 para las de subvención. En este punto podemos encontrar, también, una diferencia respecto a los plazos establecidos por la OMC.

Las cuotas antidumping o antisubvención ⁵⁰ mantienen vigencia en tanto contrarresten los efectos perjudiciales de la práctica desleal cometida. La expiración de los derechos es en cinco años máximo, al menos que se realice una reconsideración de los mismos, y se determine que debe de continuar la aplicación de la cuota, ya que el dumping o subvención, el daño a la industria comunitaria y la relación causal entre ambos elementos persiste, con base en los artículos 11.1 y 11.2 del RAD y el 17 del RAS.

Los mecanismos de revisión o reconsideración de cuotas compensatorias en la UE se realizan de diferentes formas:

a) *Reconsideración por expiración de la cuota.* Esta revisión se lleva a cabo por iniciativa de la Comisión o a petición de los productores comunitarios mediante una solicitud de revisión. Dicho documento debe contener los elementos de prueba suficientes para demostrar que la expiración de los derechos compensatorios, traería como consecuencia la continuación o reaparición del dumping o subvención y del daño o amenaza de este. La CE anunciará previamente en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, la próxima expiración de cuotas compensatorias.⁵¹

b) *Reconsideraciones provisionales.* Este tipo de revisiones pueden llevarse a cabo después de por lo menos un año de haberse impuesto el derecho compensatorio. Dicha revisión, puede ser realizada por iniciativa de la CE, o a petición de algún Estado miembro, exportador, importador o por la industria de la Comunidad. En este tipo de reconsideraciones, se tiene que demostrar que las condiciones por las cuales se impuso una cuota, han cambiado, por lo que dicha medida debe ser modificada (aumento o disminución) o retirada.⁵²

⁵⁰ Es preciso señalar que dentro de la legislación de la UE se mencionan cuotas antidumping y cuotas compensatorias dependiendo la práctica desleal de que se trate.

⁵¹ Artículo 11.2 del RAD y 18 del RAS.

⁵² Artículo 11.3 del RAD y 19 del RAS.

c) *Reconsideraciones urgentes*. Las revisiones de este tipo, se llevan a cabo para determinar cuotas específicas a los nuevos exportadores de los países que hayan sido investigados. Se les considera como nuevos, ya que no fueron incluidos de en la solicitud de inicio del procedimiento, o no se les asignó una cuota específica e individual, o por que no exportaron durante el período de indagación. En ésta situación, pueden solicitar que se les realice un procedimiento de investigación de forma particular y rápida, para con ello, reconsiderar la cuota a que han sido sometidos. (Artículo 11.4 del RAD y 20 del RAS).

d) *Reconsideraciones cuando la cuota no ha causado efecto*. En el artículo 12 del RAD, se estipula que la industria de la UE puede solicitar una revisión cuando demuestre que determinado derecho compensatorio no ha influido en lo absoluto sobre los precios, o lo ha hecho de forma insuficiente. Lo anterior no se establece en el RAS.

Las investigaciones de revisión de cuotas, en cualquiera de sus cuatro formas, deben ser concluidas a más tardar en un período de 12 meses contados a partir de la fecha de inicio de la reconsideración.⁵³

Cualquiera de las medidas adoptadas por la Comisión, pueden ser suspendidas tras previa consulta con el Comité Consultivo, por un período de nueve meses, el cual puede ser prorrogado a un año a propuesta de la CE y con la decisión del Consejo Europeo. Dichas medidas, podrán suspenderse sólo si las condiciones por las que fueron impuestas, han cambiado temporalmente, de tal forma que el daño o amenaza de daño tenga pocas probabilidades de presentarse. En el momento en que las condiciones que dieron pie a la suspensión desaparezcan, entonces volverán a tomarse las medidas originales, con base el artículo 14.4 del RAD y 24.4 del RAS.

En el siguiente cuadro, se presenta el procedimiento de investigación sobre prácticas desleales de comercio según la legislación europea.

⁵³ Artículo 11.5 del RAD y 22 del RAS.

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SEGUIDO EN LA UNIÓN EUROPEA

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio del procedimiento de oficio o por medio de una solicitud de inicio.
45 días	Determinación de inicio o de rechazo, aviso y publicación en el Diario Oficial. Envío de los cuestionarios.
30 días (Prorroga de 30 días más)	Entrega de las respuestas de los cuestionarios.
12 meses (Prorroga de 3 meses en los casos de dumping y de 1 mes en los de subvención)	Determinación original.
12 meses	Revisión de la cuota. *
12 meses	Determinación sobre la revisión.

** En los casos de revisiones por expiración de la cuota se inicia después de 5 años de haberse aplicado, y en los casos de revisiones urgentes, no existe un tiempo determinado para iniciarlas.*

2.3. Los procedimientos de investigación en Norteamérica.

2.3.1. Los procedimientos de investigación en Estados Unidos de América.

Los procedimientos de investigación sobre PDCI vigentes en los EU, se encuentran en el Título VII de la Ley Arancelaria de 1930, el cual fue reformado el 3 de enero de 1995, a través de una publicación realizada en el Federal Register (FED),⁵⁴ por parte de la Comisión de Comercio Internacional y el Departamento de Comercio, ambos de los EU. En dicha reforma, se modificó la aplicación de derechos antidumping y compensatorios, con la finalidad de adecuarlos a los lineamientos de los acuerdos dimanantes de la Ronda Uruguay del GATT.

Antes de abordar los procedimientos de investigación, es preciso señalar que las autoridades investigadoras en Estados Unidos, van a ser el Departamento de Comercio (DC),⁵⁵ quien se encarga de las investigaciones sobre el dumping o subvención; y la Comisión de Comercio Internacional (CCI),⁵⁶ encargada de las investigaciones sobre daño a la industria nacional.⁵⁷

Como mencioné con anterioridad, en el Título VII de la Ley Arancelaria de 1930 (Ley Arancelaria), se estipulan los procedimientos de investigación sobre dumping y subvenciones. Dicho apartado se encuentra dividido en dos secciones, A y B. La primera (A), hace referencia al establecimiento de derechos compensatorios, derivados de una subvención que ha causado daño o amenaza con causarlo a la industria nacional.⁵⁸ En la segunda sección (B), se hace alusión a la imposición de derechos antidumping, los cuales dimanar de una investigación en la que se ha comprobado la existencia de importaciones bajo dumping, causando un daño a la producción nacional de mercancías similares a las investigadas.⁵⁹

⁵⁴ El Federal Register, es el Diario Oficial en los Estados Unidos.

⁵⁵ En Inglés, Department of Commerce (DOC).

⁵⁶ En Inglés, International Trade Comition (ITC).

⁵⁷ Beatriz Leycegui, *Trading Punches: Trade Remedies Law and Disputes Under NAFTA*, pp. 104-105.

⁵⁸ En la legislación estadounidense, el término de Industria Nacional aparece como "Domestic Industry".

⁵⁹ Es importante señalar que la legislación estadounidense, al igual que la auropea, estipula la existencia de derechos compensatorios y antidumping, refiriéndose a las cuotas aplicadas en contra de la subvención y el dumping respectivamente.

Con fundamento en los artículos 702 y 732 de la Ley Arancelaria, una investigación puede ser iniciada, tanto de oficio, en caso de que la autoridad administradora cuente con la información suficiente como para hacerlo, como a petición de parte por medio de una solicitud de inicio de investigación. En este punto es importante señalar, que a diferencia de lo establecido en el AAD y el AAS de la OMC, en los que se establece que una petición de inicio debe ser presentada por una rama de la producción nacional o a nombre de ella, en Estados Unidos se utiliza el término de parte interesada, con lo cual, según el artículo 771 9) de la citada Ley, se está incluyendo también a:

- a) Un fabricante, productor o exportador extranjero, o el importador en los EU, de la mercancía en cuestión, o una asociación comercial o profesional cuyos miembros sean en su mayoría productores, exportadores o importadores de dicha mercancía.
- b) El gobierno de un país en que se produzca, fabrique o donde se exporte dicha mercancía.
- c) Un fabricante, productor o vendedor mayorista de un producto similar nacional de los EU.
- d) Un sindicato registrado o grupo reconocido de trabajadores que sea representativo de una rama de actividad dedicada a la fabricación, producción o venta al por mayor en EU de un producto similar nacional.
- e) Una asociación comercial o profesional cuyos miembros, en su mayoría, fabrican, producen o venden al por mayor un producto similar nacional en los EU.
- f) Una asociación, la mayoría de cuyos miembros esté compuesta por partes interesadas, según la definición de los apartados c), d) o e) con respecto a un producto similar nacional.
- g) En cualesquiera investigaciones efectuadas de conformidad con el presente Título, que se refieran a una rama de producción que fabrique un producto agrícola elaborado, en el sentido del apartado 4) E), una coalición o asociación profesional que represente a:
 - i) los elaboradores, o
 - ii) los elaboradores y los productores, o

iii) los elaboradores y los cultivadores.

Sin embargo, en el mismo inciso se menciona que puede ser invalidado sólo en caso de que el Representante de los EU para las Cuestiones Comerciales, notifique a la autoridad investigadora y a la CCI, que la aplicación de lo dispuesto en el mismo, es incompatible con las obligaciones internacionales de dicho país.

Es importante señalar que en caso de que sea presentada una solicitud de inicio, la parte que desea el comienzo de la investigación, tiene que presentar simultáneamente una copia de la petición a la CCI, el mismo día en que la entregue al DC.⁶⁰

Una vez que el DC ha recibido una solicitud de inicio, cuenta con un plazo de 20 días, que puede ampliarse a 40, para determinar si cuenta con los elementos de prueba suficientes como para dar inicio a la investigación, o si dicha petición es inadmisibile, según lo estipulado en los artículos 702 c) y 732 c) de la Ley Arancelaria.

Durante el plazo antes señalado, las partes interesadas tienen la oportunidad de presentar toda aquella información que consideren conveniente.

Cuando el DC ha decidido de oficio iniciar una investigación, entonces la CCI contará con 45 días a partir de que se le comunique lo anterior, para formular la determinación preliminar de daño (Artículos 703 a)2)B) y 733 a)2)B) de la Ley Arancelaria). En caso de que exista una solicitud de inicio, la CCI tendrá un plazo de 45 días después de presentada dicha petición, pero en caso de que el DC haya ampliado su plazo de determinación de inicio a 40 días, entonces la CCI reducirá su tiempo a 25 días contados a partir de que reciba el aviso del DC sobre el inicio de la investigación (Artículos 703 a)2)A) y 733 a)2)A) de la Ley Arancelaria).

Ahora, el plazo para la determinación preliminar del DC, varía según sea el caso, subvención o dumping. Para el primero de estos, el artículo 703 b) estipula que dicha autoridad tiene que emitir tal decisión, dentro de los 65 días siguientes a la fecha en que haya iniciado la investigación, pero no antes de que la CCI realice su determinación preliminar de daño. En caso de que la subvención a que se

⁶⁰ Artículo 702 b) 2) y 732 b) 2) de la Ley Arancelaria.

refiera el caso sea no recurrible según los términos del artículo 8 del AAS de la OMC, entonces el plazo de 65 se reducirá a 60.

Con fundamento en el artículo 703 c), cuando DC considere el caso como extremadamente complicado, o cuando dicha autoridad necesite más tiempo para formular la determinación preliminar, entonces el plazo podría ampliarse hasta 130 días. En caso de que se recurra a un aplazamiento, el DC debe de comunicárselo a las partes involucradas a más tardar 20 días antes de la fecha en que inicialmente debería dar a conocer su determinación preliminar.

Cuando se trate de subvención a insumos, el plazo para la decisión preliminar puede ampliarse hasta 250 días a partir del inicio del procedimiento, según el artículo 703 g).

Una vez que el DC realice su determinación preliminar, deberá decidir, también, la fecha de publicación de la misma en el FED.

En los casos de investigaciones antidumping, el plazo para la emisión de la determinación preliminar del DC es de 140 días contados a partir del inicio de la investigación, pero no antes de que la CCI emita su decisión preliminar sobre daño. En caso de que las mercancías de que se trate tengan un ciclo de vida muy corto, el plazo será de 100 u 80 días, dependiendo de la reincidencia que muestren los productores de las mismas sobre esto.⁶¹

Cuando el caso antidumping sea considerado por el DC como muy complicado, o simplemente necesite mayor tiempo para realizar la decisión preliminar, entonces contará con 50 días más para ello.⁶²

Después de 75 días de haberse realizado la determinación preliminar por parte del DC, ya sea sobre dumping o subvención, dicha autoridad debe de emitir su decisión final, según los artículos 705 a)1) y 735 a)1) de la Ley Arancelaria. Dicho plazo puede ampliarse a 135 días.⁶³

En cuanto a la determinación final de daño de la CCI, en las investigaciones antidumping, será emitida en un período de 45 días en caso de que la decisión preliminar del DC haya sido afirmativa, y de 75 en caso de ser negativa, de

⁶¹ Artículo 733 b)1) de la Ley Arancelaria.

⁶² *Ibidem*.

⁶³ Artículos 705 a)1) y 735 a)2) de la Ley Arancelaria.

acuerdo con el artículo 735 2)3) de la Ley Arancelaria. Para los casos de procedimientos por subvención, el plazo es de 120 días en caso de que la preliminar del DC haya sido positiva, y de 45 en caso de que la determinación final también fuese afirmativa. Cuando la decisión preliminar es negativa y la final positiva, entonces la CCI cuenta con 75 días después de realizada ésta última para determinar el daño final, según lo establecido en el artículo 705 2)3) de la mencionada ley.

Siete días después de que el DC recibe la notificación del daño por parte de la CCI, es publicada la orden final de dumping o subvención en el FED.

De acuerdo con la Ley Arancelaria de Estados Unidos, en caso de recibir la solicitud previa y después de haber publicado un aviso en el Federal Register, la autoridad investigadora puede llevar a cabo las revisiones administrativas sobre las ordenes definitivas impuestas por lo menos 12 meses a partir de la fecha de publicación de dicha orden. De la misma forma, debe de publicar en el mencionado medio informativo, los resultados de tal reconsideración.⁶⁴

En cada revisión administrativa realizada, la autoridad investigadora hará una determinación preliminar y una final, la primera deberá hacerse en un plazo de 245 días contados a partir del último día del mes en que fue publicada la orden original (mes aniversario), con la posibilidad de ampliarse hasta 365 días, en el caso de la determinación final de la revisión, el plazo es de 120 o de 180 en caso de prorrogarse.⁶⁵

Por otro lado, si alguna de las partes interesadas en la investigación está en desacuerdo con alguna determinación definitiva (ya sea original o de alguna revisión anual administrativa) realizada por el DC o la CCI, tiene la posibilidad de solicitar, dentro de los 30 días posteriores a la publicación de dicha decisión en el FED, una revisión judicial ante la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos (Corte), de acuerdo con el artículo 516A de la Ley Arancelaria.

Cuando la Corte lleva a cabo una revisión judicial, el DC puede realizar una revisión de la determinación de que se trate, siempre y cuando la concluya antes de que la Corte realice su fallo, el cual puede aplazarse hasta dos años.

⁶⁴ Artículo 751 de la Ley Arancelaria.

⁶⁵ Artículo 751 a)3)A) de la Ley Arancelaria.

Una posibilidad de apelación o revisión más, la encontramos en el artículo 1904 del TLCAN, ante el cual pueden revisarse, todas aquellas determinaciones finales realizadas por el DC o la CCI, así como, los fallos hechos por la Corte de Estados Unidos, siempre y cuando estén involucrados en los casos, alguno de los países firmantes del tratado comercial (Canadá o México).

Es importante señalar que cuando el DC no encuentra indicios de dumping o subvención, la investigación es concluida. De la misma forma, cuando la CCI no encuentra daño alguno o amenaza de este, puede revocar la determinación realizada por el DC. Por su parte, alguna compañía involucrada en el procedimiento, puede pedir a cualquiera de las instituciones antes mencionadas, la revocación de una orden, cuando las circunstancias que le dieron origen hayan cambiado.

Como pudimos ver a lo largo de este apartado, en este país existen unas pequeñas diferencias entre los procedimientos de investigación dependiendo si son por dumping o por subvención. Ahora bien, una diferencia más y de gran importancia para los dos siguientes capítulos, es que en la legislación estadounidense se menciona que se pueden imponer cuotas antidumping o cuotas compensatorias; las primeras se refieren a los casos de discriminación de precios y las segundas a los casos de subvención.

Para finalizar este apartado, a continuación esquematizo en dos cuadros, los procedimientos de investigación antidumping y antisubvención aplicados en EU.

EL PROCEDIMIENTO ANTIDUMPING DE ESTADOS UNIDOS

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio de la investigación de oficio o por medio de solicitud de inicio.
20 días (Prórroga de 20 días más)	Determinación de inicio del DC.
65 días después de la solicitud de inicio o 45 días después del inicio de oficio.	Determinación preliminar de daño de la CCI.
140 días del inicio del procedimiento. (Prórroga de 50 días más)	Determinación preliminar del DC. *
75 días después de la preliminar del DC. (Prórroga de 60 días más)	Determinación final del DC.
45 días después de la preliminar del DC cuando es afirmativa, o 75 días cuando es negativa.	Determinación final de daño de la CCI.
7 días después de que el DC recibe la final de daño de la CCI.	Publicación de la orden antidumping en el Federal Register.
12 meses después de la publicación anterior.	Revisión administrativa.
245 días después de iniciada la revisión. (Prórroga de 120 días más).	Determinación preliminar de la revisión.
120 días después de la preliminar de la revisión. (Prórroga de 60 días más)	Determinación final de la revisión.

Dentro de los 30 días después de la publicación de la determinación original o de alguna revisión.	Apelación ante la Corte.
--	--------------------------

** La preliminar de dumping del DC debe realizarse después de la preliminar de daño de la CCI.*

EL PROCEDIMIENTO ANTISUBVENCIÓN DE ESTADOS UNIDOS

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio del procedimiento de oficio o mediante solicitud de inicio.
20 días (Prórroga de 20 días más)	Determinación de inicio del DC.
65 días después de la solicitud de inicio o 45 días después del inicio de oficio.	Determinación preliminar de daño de la CCI.
65 días después de la determinación de inicio (Prórroga de 65 días más)	Determinación preliminar del DC. *
75 días después de la preliminar del DC. (Prórroga de 60 días más)	Determinación final del DC.
120 días después de la preliminar afirmativa del DC o 45 días después de la final afirmativa o 75 días en caso de que la preliminar sea negativa y la final positiva.	Determinación final de daño de la CCI.
7 días después de que el DC recibe la final de daño de la CCI.	Publicación de la orden antidumping en el Federal Register.
12 meses después de la publicación anterior.	Revisión administrativa.
245 días después de iniciada la revisión. (Prórroga de 120 días más).	Determinación preliminar de la revisión.
120 días después de la preliminar de la revisión. (Prórroga de 60 días más)	Determinación final de la revisión.

Dentro de los 30 días después de la publicación de la determinación original o de alguna revisión.	Apelación ante la Corte.
--	--------------------------

* *La determinación preliminar del DC debe de realizarse después de la preliminar de daño de la CCI.*

2.3.2. Los procedimientos de investigación en México.

La legislación que actualmente regula las PDCI en México, es la Ley de Comercio Exterior (LCE) y su Reglamento (RLCE), publicados en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 27 de julio y el 30 de diciembre de 1993, respectivamente.

La autoridad encargada de llevar a cabo todo tipo de investigaciones por prácticas desleales (autoridad investigadora), así como de determinar las cuotas compensatorias⁶⁶ que se deriven de tales indagaciones, es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI),⁶⁷ a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI).⁶⁸

Es importante señalar, que a diferencia de los EU, en México sólo existe una autoridad que se encarga de las investigaciones (SECOFI), tanto de dumping o subvención, como de daño.

En la LCE y su Reglamento, se encuentra estipulado, entre muchas cosas, el procedimiento para determinar la existencia de una práctica desleal y la imposición de las cuotas compensatorias.

Según el Artículo 49 de la LCE, una investigación puede ser iniciada de oficio o a través de una solicitud de inicio presentada por la industria nacional, quien, como ya se ha señalado con anterioridad, debe de constituir por lo menos el 25% de la producción nacional total, que se ve afectada por la importación bajo dumping⁶⁹ o subvención, de productos similares a los que produce.

Después de que ha sido presentada una solicitud de inicio, la UPCI cuenta con un plazo de 30 días hábiles para determinar si dicha petición es aceptada o requiere de más elementos para comprobar lo que se solicita. Cuando es necesaria la presentación de mayores elementos de prueba, los solicitantes cuentan con 20 días para presentar los mismos, y en dicho plazo, la autoridad deberá declarar el inicio de la investigación o el rechazo de la solicitud.

⁶⁶ Es preciso señalar, que en la legislación mexicana, el término de cuota compensatoria hace referencia a las cuotas impuestas por importaciones realizadas bajo discriminación de precios o subvención, es decir, no realiza alguna distinción entre ambos casos como lo hacen la UE y EU.

⁶⁷ Artículo 5 fracción VII de la LCE.

⁶⁸ Artículo 38 del Reglamento Interior de la SECOFI.

⁶⁹ En la legislación mexicana es utilizado únicamente el término de discriminación de precios, con el cual se hace alusión a la práctica conocida como dumping; sin embargo, para facilitar la redacción de este apartado, seguiré utilizando, como hasta este momento, ambos términos de forma indistinta.

Cuando da inicio a una investigación, la SECOFI lleva a cabo dos investigaciones, una sobre la práctica comercial de que se trate, y la otra sobre el daño o amenaza de daño.

La SECOFI, tiene la obligación de publicar en el DOF la resolución de inicio de la investigación. Además, concederá a las partes involucradas un plazo de 30 días para que formulen su defensa y presenten la información que consideren necesaria, para ello, utilizará formularios que ella misma establezca.⁷⁰ Después de este último plazo señalado, la autoridad investigadora dará a los solicitantes de la investigación ocho días para que presenten sus contra-argumentaciones o réplicas, según lo señalado en el párrafo segundo del artículo 164 del RLCE.

Con fundamento en el artículo 57 de la LCE, la SECOFI debe de dictar una resolución preliminar dentro de un plazo de 130 días contados a partir de la publicación en el DOF de la resolución de inicio. En dicha resolución puede determinar lo siguiente:

- Imponer una cuota compensatoria provisional sólo si han transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación del inicio del procedimiento;
- No imponer algún derecho, pero continuar el procedimiento; o,
- Concluir la investigación en caso de que no existan elementos de prueba suficientes.

La resolución preliminar debe publicarse en el DOF y notificarla a las partes involucradas. Después, dentro de los cinco días posteriores a dicha publicación, la SECOFI llevará a cabo con las partes, una reunión técnica de información (en caso de que lo soliciten), en la cual tendrá que explicar la metodología que utilizó en la determinación de los márgenes de dumping o subvención y de daño o amenaza de este.⁷¹

Una vez publicada y notificada la resolución preliminar, es llevada a cabo una audiencia pública, en la cual participan las partes involucradas en la investigación. En dicha audiencia, los participantes pueden presentar pruebas complementarias y todos aquellos argumentos que estimen pertinentes; además, tienen la posibilidad de interrogar a las otras partes. Es importante

⁷⁰ Artículo 54 de la LCE.

⁷¹ Artículo 84 del RLCE.

señalar que ésta reunión se tiene que realizar antes de la publicación de la resolución final.⁷²

Antes de continuar, es preciso mencionar, que durante el proceso de investigación, se pueden celebrar también, audiencias conciliatorias para propiciar que las partes lleguen a algún acuerdo satisfactorio. De la misma forma, se pueden llevar a cabo compromisos de precios o de suspensión de las importaciones hechas en condiciones de discriminación de precios o subvención, según lo estipula el artículo 30 de la LCE.

Después de 260 días a partir de que se publicó en el DOF la resolución de inicio, la investigación deberá haber terminado mediante el dictamen de una resolución final, en la cual la SECOFI queda facultada para:

- Imponer alguna cuota compensatoria definitiva;
- Revocar la cuota provisional; o,
- Declarar como concluida la investigación sin la imposición de algún derecho.⁷³

Según el artículo 68 de la LCE, las cuotas compensatorias impuestas por la SECOFI, deberán revisarse anualmente a petición de alguna de las partes, o en cualquier momento cuando dicha autoridad tenga causas justificadas para ello. El inicio y la conclusión de cualquier revisión, deben de ser publicados en el DOF.

Con fundamento en el artículo 94 de la LCE, las resoluciones definitivas pueden ser apeladas por medio del recurso administrativo de revocación, el cual se tramitará y resolverá conforme al Código Fiscal de la Federación.⁷⁴

Ahora bien, las resoluciones derivadas del recurso de revocación antes referido, pueden ser impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación (TFF), y en contra de éstas resoluciones, únicamente procede el juicio de amparo, según lo señalado en el artículo 95 de la LCE.

Por otro lado, la LCE en su artículo 97, plantea la posibilidad de apelar las resoluciones emitidas por la SECOFI en las que imponga alguna cuota compensatoria, ante los mecanismos de solución de controversias establecidos en los diferentes acuerdos comerciales de que México es parte, entre los cuales

⁷² Artículo 81 y 82 de la LCE.

⁷³ Artículo 59 de la LCE.

⁷⁴ Artículo 95 de la LCE.

podemos mencionar, por ejemplo, el mecanismo estipulado en el artículo 1904 del TLCAN. En caso de que se recurra a mecanismos alternativos, como el mencionado, entonces no procede el recurso de revocación previsto en el artículo 94 de la LCE, ni el juicio ante el TFF.

En el siguiente cuadro se presenta de forma esquemática, el proceso de investigación explicado en este apartado.

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SEGUIDO EN MÉXICO

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio de la investigación de oficio o a través de una solicitud de inicio.
30 días.	Determinación de inicio o solicitud de mayor información.
20 días (En caso de solicitarse mayor información).	Envío de las partes de mayor información y determinación de inicio o rechazo a la solicitud. Envío de los cuestionarios correspondientes.
30 días después de recibidos los cuestionarios.	Entrega de las respuestas y alegatos.
130 días después de la determinación de inicio.	Determinación preliminar.
5 días después de la determinación anterior.	Reunión técnica, en caso de solicitarlo.
260 días después de la determinación de inicio	Determinación final.
12 meses después de la determinación final.	Revisión administrativa. *
Después de la determinación final.	Revocación conforme al Código Fiscal de la Federación.
Después de la revocación anterior.	Revocación ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.
Después de la revocación anterior.	Juicio de amparo.

* Las revisiones administrativas pueden realizarse de oficio antes de los 12 meses señalados en caso de que existan los elementos suficientes como para llevarla a cabo. También puede ser a petición de parte.

2.3.3. Los procedimientos de investigación en Canadá.

La Ley Sobre Medidas de Importaciones Especiales (LMIE)⁷⁵ reformada por última ocasión en 1994, es la legislación actual que regula las importaciones realizadas por prácticas desleales de comercio internacional en Canadá.⁷⁶

De acuerdo con la legislación antes referida, las autoridades investigadoras son el Ministro Delegado de las Rentas Públicas Nacionales (Ministro),⁷⁷ quien se encarga de la determinación del dumping o subvención, y el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (Tribunal), encargado de la determinación del daño o amenaza del mismo.⁷⁸

El inicio de una investigación sobre importaciones hechas bajo alguna PDCI, puede darse mediante una solicitud de inicio presentada por la industria nacional o a nombre de ella. Dicha petición debe de cumplir con los mismos requisitos que anteriormente se han señalado. Por otra parte, también se puede dar comienzo a un proceso de oficio por parte del Ministro o a petición del Tribunal, cuando este último considere que ciertas importaciones están causando un daño o puedan hacerlo a los productores nacionales.⁷⁹

En caso de que el Ministro reciba una solicitud de inicio, cuenta con un plazo de 21 días para determinar si dicho documento cuenta con los elementos de prueba suficientes como para dar inicio a un procedimiento, según lo establecido en el artículo 30 de la LMIE.

Cuando el Ministro decide dar inicio a un procedimiento, debe de comunicárselo a las partes involucradas y enviarles los cuestionarios correspondientes, quienes a más tardar 30 días después de recibidos dichos documentos, deben de presentar las respuestas de los mismos, así como todos aquellos fundamentos de prueba.⁸⁰

Después de 59 días y antes de 90 después de el comienzo de la investigación, el Ministro debe de realizar una determinación preliminar acerca del dumping o subvención y también, como lo señala el artículo 38(1) de la LMIE, dicha

⁷⁵ En Inglés Special Import Measures Act (SIMA).

⁷⁶ Beatriz Leycegui, *Op. cit.* pp. 79.

⁷⁷ En Inglés Deputy Minister of National Revenue. Ver, Beatriz Leycegui, *Op cit.* pp. 79-80.

⁷⁸ En Inglés Canadian International Tribunal Trade. Ver, Beatriz Leycegui, *Op cit.* pp. 79-80.

⁷⁹ Artículo 31 y 32 de la LMIE.

⁸⁰ Artículo 34 (1) (a) de la LMIE.

autoridad es la responsable de realizar la determinación preliminar del daño. El plazo antes señalado, puede extenderse hasta 135 días.⁸¹

Durante el plazo de los 90 días para la realización de la determinación preliminar, la investigación podrá ser concluida en caso de que:

- No exista evidencia de dumping, subvención o daño.
- Los márgenes sean insignificantes.
- Las importaciones sean mínimas.⁸²

De la misma forma que en la resolución de inicio, el Ministro debe de notificar a las partes cuando emita la resolución preliminar, según lo señala el artículo 38(3)(a) de la LMIE.

Una vez realizada la determinación preliminar, el Ministro cuenta con 90 días para emitir la resolución final, período en el cual, los exportadores pueden presentar mayor información.⁸³

Con base en el artículo 41(3)(a) de la LMIE, la autoridad debe de notificar la emisión de la resolución final a las partes involucradas en el procedimiento.

Los compromisos sobre los precios de exportación de las mercancías investigadas, pueden llevarse a cabo después de realizada la determinación preliminar, con lo cual se daría por terminada la investigación.⁸⁴

El Tribunal recibe del Ministro, la determinación preliminar (recordemos que el Ministro se encarga de la determinación preliminar del daño o amenaza De daño), y entonces inicia la investigación sobre el perjuicio causado a la industria nacional, según el artículo 42 de la LMIE. Dicho Tribunal, cuenta con 120 días contados a partir de la recepción de la resolución preliminar, para emitir sus resultados acerca del daño.⁸⁵

En cuanto a las revisiones de las cuotas impuestas por las autoridades investigadoras canadienses, la LMIE en su artículo 76(2), estipula que el Tribunal puede realizar, bajo su propia iniciativa o por medio de una solicitud

⁸¹ Artículo 39 de la LMIE.

⁸² Artículo 35(1) de la LMIE.

⁸³ Artículo 41(1) de la LMIE.

⁸⁴ Artículo 49 de la LMIE.

⁸⁵ Artículo 43 de la LMIE.

hecha por el Ministro o por cualquiera de las partes involucradas, una revisión administrativa sobre las órdenes antidumping o antisubvenciones. Por otra parte, en el artículo 76 y 96.1 de la LMIE, se plantea la posibilidad de realizar una revisión judicial ante la Corte Federal de Canadá (CFC) sobre las mismas determinaciones.

De la misma manera que en las legislaciones de EU y México, en el caso de Canadá se contempla la revisión de determinaciones definitivas o sobre revisiones, ante paneles binacionales en el marco del TLCAN, siempre y cuando, en dichos procedimientos esté involucrado algún país firmante del mencionado acuerdo.⁸⁶

Finalmente, en el siguiente cuadro se encuentra esquematizado el procedimiento antes señalado.

⁸⁶ Artículo 77 de la LMIE.

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN EN CANADÁ

PLAZO	ETAPA DEL PROCEDIMIENTO
0	Inicio del procedimiento de oficio o por solicitud de inicio.
21 días	Determinación de inicio y envío de los cuestionarios correspondientes.
30 días después de recibidos los cuestionarios.	Entrega de las respuestas y elementos de prueba.
Después de 59 días de la determinación de inicio, pero antes de 90. (Prórroga de 45 días más)	Determinación preliminar de dumping o subvención de daño o amenaza de daño por parte del Ministro.
90 días después de la determinación preliminar.	Determinación final de dumping o subvención del Ministro.
120 días después de recibida la determinación preliminar del Ministro.	Determinación final de daño o amenaza del mismo por parte del Tribunal.
Después de realizadas las determinaciones finales por partes de las autoridades.	Revisiones administrativas. Revisiones judiciales. Apelación ante el TLCAN.

Como se pudo apreciar dentro de este capítulo, gracias a la existencia de los AAD y AAS de la OMC, los cuales marcan los lineamientos generales que se deben seguir en los procedimientos de investigación sobre las prácticas desleales de comercio, las medidas desarrolladas sobre la materia en las regiones de la UE y Norteamérica, presentan una adecuación en cuanto a las definiciones, términos, plazos y procedimientos establecidos en tales compromisos internacionales. Obviamente, cada región mantiene particularidades en sus legislaciones internas, las cuales se encuadran dentro de los lineamientos marcados por dicha organización.

Al generarse lo anterior, la aplicación de las respectivas legislaciones de cada región resulta procedente, ya que no están violando algún acuerdo internacional;

sin embargo, la aplicación de medidas antidumping o antisubvención de forma injustificada, puede llegar a considerarse como una forma de proteger a la industria interna del país o región de que se trate.

Es importante mencionar también, que ambas regiones mantienen los recursos de revisión, tanto internos como a través de tratados u organismos internacionales, suficientes para reconsiderar la imposición de ciertas cuotas compensatorias que se considere no deben ser establecidas.

Ahora bien, hasta el momento hemos visto la importancia que tienen las cuotas compensatorias como mecanismos para resarcir algún daño o amenaza de éste a determinada industria, causado por alguna PDCI; sin embargo, ¿qué sucede si el exportador o productor sujeto al pago de la cuota, encuentra alguna forma de evitar pagarla y a la vez lograr introducir sus productos bajo las mismas condiciones de dumping o subvención al mismo país importador?.

La pregunta anterior ha sido una realidad desde la década de los ochenta y se ha convertido en un problema actual del comercio internacional, para ello, en el próximo capítulo, veremos lo referente a la evasión de cuotas compensatorias. En dicho capítulo expondré, en primer lugar, una definición sobre este fenómeno; posteriormente, mencionaré las diferentes formas en que se puede llevar a cabo la evasión de derechos; más adelante, abordaré las legislaciones sobre comercio exterior de la UE y Norteamérica para analizar la forma en que combaten dicho problema; y finalmente, expondré los avances en la reglamentación sobre la materia que ha logrado la OMC.

3. La elusión de cuotas compensatorias y los avances en torno a su reglamentación.

Como hemos visto, la aplicación de cuotas compensatorias derivadas de un procedimiento de investigación antidumping o antisubvención, tiene como finalidad equilibrar el intercambio comercial entre aquellos países en los que las PDCI, lo han alterado. Sin embargo, el inicio de procedimientos de indagación y la posible aplicación de derechos compensatorios, no sólo se debe a la existencia de un dumping o una subvención, sino como mencioné en el primer capítulo, algunos países o regiones, buscan proteger su industria interna por medio de este tipo de medidas para lograr frenar determinadas importaciones.

A partir de la década de los ochenta en la UE y EU, se comenzó a detectar un problema en torno a las cuotas compensatoria previamente impuestas. Dicho problema, que aún persiste, es la evasión de tales derechos por parte de algunos países. A este fenómeno se le ha denominado "*Elusión*".

Al mencionar evasión o elusión de derechos, me refiero a evitar pagar las cuotas que han sido aplicadas a las importaciones de ciertos productos hechas bajo PDCI. Dicha evasión es realizada por los productores o exportadores de los mismos.

La elusión, ha generado problemas a aquellos países en los que cuotas compensatorias han sido evadidas, ya que eso significa que los productos sujetos al pago de dichos derechos, entran a su mercado sin pagar cuota alguna, y por ende, continúan afectando o amenazan con hacerlo a la industria nacional.

Ante el problema de la elusión, la UE y EU desarrollaron medidas para combatir dicha práctica, y no sólo ellos, sino también México y Canadá han implementado formas para controlar dicho fenómeno. Por su parte, la OMC abordó el tema en el Acta Final de Marrakech en 1994.

Con base en lo anterior y para entender el problema de la elusión, en el presente capítulo presentaré, en primer lugar, una definición del fenómeno de la elusión y un análisis de las formas en que se realiza, ya que de ese modo, resultará más sencillo estudiar las medidas antielusión⁸⁷ desarrolladas por la UE y Norteamérica, así como los avances logrados por la OMC.

⁸⁷ El término de *antielusión*, hace referencia a aquellas medidas que van en contra de la elusión.

3.1. Definición y formas de elusión de cuotas compensatorias.

3.1.1. Definición de elusión.

Antes de abordar las medidas en contra de la elusión desarrolladas por la UE y Norteamérica, es preciso definir claramente ¿qué es la elusión?, ya que de esa forma se podrá entender de mejor manera dicho fenómeno.

La palabra “*elusión*” ha sido utilizada como la traducción al español de “*circunvention*”. Dicha palabra (elusión) es utilizada como sinónimo de evasión o esquivación y se deriva del verbo “*eludir*”, el cual, según los diccionarios, es definido como dar un rodeo o evitar algo valiéndose de algún artificio o estrategia.⁸⁸

Ahora bien, en cuestiones de comercio internacional, elusión o circunvention, son palabras que aluden a aquella práctica comercial por la cual se evaden las cuotas compensatorias impuestas a través de algún proceso de investigación antidumping o antisubvención. Lógicamente, dicha evasión es realizada por los productores o exportadores del producto sujeto al pago de derechos compensatorios.

Es importante señalar, que algunos países al referirse a la elusión tan sólo se refieren a la evasión de cuotas derivadas de un procedimiento de investigación antidumping, mientras que hay otros que aluden tanto a los derechos establecidos por una investigación de dumping o de subvención; sin embargo, para los fines de ésta investigación, al utilizar el término de elusión haremos referencia a la evasión de cuotas compensatorias derivadas de ambos procedimientos.

Para que una elusión de derechos compensatorios pueda ocurrir es necesario que se generen una serie de elementos, tales como:

- I. Que exista una cuota compensatoria sobre determinadas importaciones de mercancías;
- II. Que se trate del mismo importador del producto investigado previamente a causa de dumping o subvención y al cual se le aplicó determinado derecho compensatorio;

⁸⁸ Ver, *Diccionario Enclopédico Ilustrado Océano*.

- III. Que se hable del mismo exportador o productor del bien sujeto al pago de cuota;
- IV. Que sea el mismo producto investigado o uno similar, esto es, que cumpla con las mismas funciones y esté dirigido al mismo grupo de consumidores;
- V. Que existan las mismas condiciones de dumping o subvención y de daño o amenaza del mismo que dieron paso a la investigación original;⁸⁹ y,
- VI. Que el daño generado por la elusión sea causado al mismo sector de la industria nacional que fue perjudicado, previamente, por el dumping o subvención.

En pocas palabras, para que se pueda determinar la existencia de una elusión de cuotas compensatorias, es fundamental que los elementos y las partes que dieron paso a la indagación original o inicial, continúen siendo los mismos, sólo que el pago de la respectiva cuota no se esté generando.

La elusión de cuotas trae como principal problema, que el perjuicio o amenaza de este a la industria nacional, continúe, ya que las mercancías previamente investigadas, siguen entrando al mercado del país importador sin pagar los derechos correspondientes, por lo que las condiciones que generaron el inicio del procedimiento antidumping o antisubvención siguen siendo las mismas, esto es, existe todavía un dumping o subvención y un daño o amenaza de éste.

Ahora bien, ¿cómo se lleva a cabo la elusión? o ¿cuáles son los artificios o estrategias que los productores o exportadores utilizan para evadir el pago de alguna cuota compensatoria?. Existen diferentes formas de eludir el pago de alguna cuota compensatoria, por lo cual, a continuación señalaré las formas más comunes de realizar dicha actividad.

⁸⁹ Al usar el término "*investigación original*", hago referencia a la investigación antidumping o antisubvención, por medio de la cual se impuso la cuota compensatoria que se supone se está evadiendo.

3.1.2. Formas de elusión.

3.1.2.1. Elusión por operaciones de ensamblado en el país importador.

La forma de elusión de cuotas compensatorias más conocida, incluso llamada elusión clásica, es aquella por medio de plantas ensambladoras, la cual se refiere a cuando el productor del bien sujeto a pago de derechos, establece alguna(s) planta(s) ensambladora(s) en el país importador, ya sea durante el transcurso de la investigación antidumping o antisubvención; justo antes de llevarse a cabo alguna de éstas; o, después de terminar el procedimiento de investigación de que se trate y se determine la aplicación de alguna cuota.

La función de éstas plantas, es que importan del país sujeto a cuota, las partes o componentes del producto de que se trate, para armarlo o terminarlo y después ponerlo a la venta en el mercado del país importador.

Ahora bien, ¿porqué se puede evadir el pago de una cuota a través de las operaciones de ensamblado en el país importador?. Para responder dicha interrogante es importante tomar en cuenta las denominadas reglas de origen.

Las reglas de origen son todos aquellos requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región o país que debe cumplir un producto para ser considerado como originario del mismo.⁹⁰ La importancia de conocer el origen de cierta mercancía, radica en las preferencias o restricciones a la importación de dichos bienes, ya que como se mencionó en el primer capítulo, existen diferentes acuerdos entre los sujetos de la relaciones internacionales, por medio de los cuales se establecen preferencias comerciales entre los firmantes de los mismos, y por el contrario, restricciones a los países terceros (no firmantes).

Existe un documento oficial llamado certificado de origen, mediante el cual cierto exportador de un bien certifica que dicho producto es originario del país o región, ya que ha cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino (importador) con el objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de aplicarles, ya sea los gravámenes arancelarios que proceden o las cuotas compensatorias en caso de existir.⁹¹

En cuanto a la imposición de cuotas compensatorias, tenemos que es muy importante conocer el origen de las mercancías investigadas, ya que por ejemplo,

⁹⁰ *Guía Básica del Exportador*, pp. 136.

⁹¹ *Ibid*, pp. 130.

si la autoridad investigadora del país "A" aplica una cuota compensatoria sobre determinada mercancía originaria de un país "B", los productores de ésta, tendrán que pagar sus respectivos derechos al exportarlas al país "A"; sin embargo, aquellas mercancías iguales o similares de cualquier otro país o región del mundo, no pagarán tal cuota, al menos de que cometan alguna PDCI, y derivado de esto, se realice una investigación y se concluya en la aplicación de algún derecho bajo los procedimientos de indagación estipulados en la legislación sobre la materia de este último.

Las reglas de origen se encuentran reguladas a nivel internacional por la OMC a través del Acuerdo Multilateral Sobre Normas de Origen firmado en 1994.⁹² Cabe señalar que dentro de los diferentes acuerdos comerciales regionales se estipulan determinadas reglas de origen dependiendo del producto de que se trate.

De la misma forma, cada país o región tiene sus propios formatos de certificados de origen, así como los requisitos y procedimientos para la otorgación de los mismos, obviamente adecuándose a los lineamientos planteados por la OMC.

Las operaciones de ensamblado como vía de elusión de cuotas compensatorias, guardan una estrecha relación con el origen de las mercancías, ya que dentro del proceso de ensamblado, el producto de que se trate, puede adquirir el origen del país o región de donde se encuentre la compañía armadora,⁹³ en este caso del país importador, de tal forma que la cuota establecida no puede aplicarse a dichas mercancías.

Por ejemplo, el país exportador o productor "A" que está sujeto al pago de derechos compensatorios sobre cierta mercancía, ensambla la misma en el país importador "B" con partes o componentes originarios del país "A", por lo que existe la posibilidad de que el producto investigado adquiera, mediante dicho proceso de ensamblado, el origen del país "B". Al suceder lo anterior, la cuota no puede ser aplicada, ya que las mercancías pueden ser consideradas de origen nacional o regional; sin embargo, el problema es que el producto finalmente sigue siendo vendido al país "B" bajo el mismo precio y dando paso a la práctica desleal de que se trate.

⁹² Al mencionar normas de origen hago referencia a la reglas de origen previamente explicadas.

⁹³ Al referirme a compañías armadoras hago referencia, también, a las compañías ensambladoras.

3.1.2.2. Elusión por operaciones de ensamblado en terceros países.

Este tipo de elusión es muy similar al anterior, la diferencia radica en que las compañías ensambladoras son establecidas en un tercer país, esto es, uno diferente del país importador y exportador.

En este caso, el país exportador o productor "A", que se encuentra sujeto al pago de derechos compensatorios en sus exportaciones de determinadas mercancías hacia el país "B", coloca una planta armadora en el tercer país "C", en donde ensambla el producto investigado con partes procedentes del mismo país "A", para después exportarlas al país "B", logrando adquirir el origen de dicho tercer país, y con ello, evadir el pago de la cuota.

En este tipo de elusión, el producto elaborado en el tercer país resulta ser el mismo que aquel producido en el país del productor sancionado, es decir, lo único que cambia es el origen de la mercancía.

Como en el punto anterior, en este caso también es muy importante el análisis sobre las reglas de origen, ya que con base en estas, se determina si el producto terminado va a ser originario del país exportador sujeto al derecho compensatorio, o va a ser considerado del tercer país, donde no existe cuota alguna sobre las mismas mercancías.

Es importante destacar que en las formas de elusión por operaciones de ensamblado, ya sea en el país importador o en uno tercero, para que puedan existir dichas prácticas, es necesaria la existencia de una relación o asociación entre los productores o exportadores de las partes quienes fueron sujetos a la cuota compensatoria, y los importadores de dichos componentes que a su vez ensamblan el producto final.

3.1.2.3. Elusión por alteraciones mínimas del producto.

En este tipo de elusión, la principal característica la encontramos en el producto sujeto al pago de la cuota compensatoria. Como se indicó en los capítulos anteriores, las investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional, son realizadas sobre un producto o varios, los cuales deben ser perfectamente descritos en dicho procedimiento en cuanto a sus características físicas, su proceso de producción, el tipo de partes, componentes y/o materiales que lo

integran, el uso que recibirá y los consumidores a los que está dirigido dicho bien. De esa forma, se logra identificar a la mercancía investigada a través de una fracción arancelaria.

Una forma de evadir el pago de alguna cuota compensatoria, es realizando alguna pequeña transformación al producto investigado, ya sea en su constitución física, en sus funciones, en su proceso de producción, en sus componentes o partes integrantes, etc., con la cual dicha mercancía pueda ser clasificada en una fracción arancelaria distinta de la que se utilizó en la investigación antidumping o antisubvención, logrando así la inaplicabilidad del derecho compensatorio.

Para que se pueda hablar de que existe una elusión a través de alteraciones en los productos, estos deben continuar entrando al mercado del país importador bajo las mismas condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, y sobre todo, seguir cumpliendo con las funciones del producto original y ser adquirido por el mismo tipo de consumidores, a pesar de las modificaciones realizadas.

3.2. Las medidas antielusión de la Unión Europea.

3.2.1. Antecedentes.

A mediados de la década de los ochenta, un gran número de cuotas compensatorias fueron aplicadas en contra de las importaciones bajo dumping de ciertos productos originarios de Japón.⁹⁴ Al mismo tiempo, fueron establecidas en Europa un gran número de plantas ensambladoras de aquellos productos sujetos al pago de derechos. Estas compañías utilizaban, para la fabricación del producto terminado, una alta porción de partes de origen japonés, de tal forma que en el mercado europeo, dichos productos seguían siendo vendidos, pero lógicamente, evitando el pago de la respectiva cuota, ya que estos eran armados en Europa y no en el país investigado, Japón.⁹⁵

Frente a lo anterior, la CE introdujo en 1987 la primera medida antielusión dentro del artículo 13(10) de la legislación antidumping de la UE. En dicho artículo, se estableció que la aplicación de los derechos antidumping sería

⁹⁴ Algunos de los productos sujetos al pago de cuotas compensatorias fueron: máquinas de escribir electrónicas, impresoras para computadoras y fotocopadoras.

⁹⁵ Simon Holmes, *Anti-circumvention under the European Union's new anti-dumping rules*, pp. 163.

ampliada o aplicada también a los productos similares producidos en la UE siempre y cuando:

- I. El ensamblador fuera relacionado o asociado con el productor del bien que había sido encontrado bajo dumping;
- II. Las operaciones de ensamblado hubieran sido comenzadas o incrementadas substancialmente, después de haberse abierto la investigación antidumping;
- III. Por lo menos el 60% de las partes o materiales usados en la operación de ensamblado, fueran provenientes del país encontrado bajo dumping.

Es preciso señalar que el mencionado artículo sólo se aplicaba a las plantas ensambladoras establecidas en la UE y únicamente en los casos de dumping.

Lo importante de la mencionada medida antielusión, fue que por primera vez se definió una forma de evasión de cuotas, la ya mencionada elusión clásica o por operaciones de ensamblado en el país importador.

Con base en ésta medida antielusión, la CE buscó ampliar la aplicación de las cuotas antidumping; sin embargo, el gobierno japonés reaccionó solicitando un panel de solución de controversias ante el GATT alegando lo siguiente:

- I. Que los derechos impuestos por la UE eran contrarios al Artículo III(2) del GATT, el cual prohíbe impuestos internos discriminatorios en contra de productos importados; y,
- II. El trato dado a las compañías ensambladoras sobre la reducción del uso de partes de origen japonés, era contrario al Artículo III(4), el cual prohíbe un trato desfavorable a los productos importados frente a los de origen interno.⁹⁶

Ante el problema anterior, fue muy importante el hecho de que la UE hubiera firmado previamente la aceptación de los acuerdos del GATT, ya que entonces no podía ir en contra de lo establecido por los mismos. Debido a esto no se encontró una solución satisfactoria para la misma UE al mencionado problema.

⁹⁶ *Ibid.* pp. 164.

En la práctica, dicha región dejó de aplicar el artículo 13(10); sin embargo, un aspecto importante fue que el tema de la elusión ya había sido llevado ante el GATT.

Después de los resultados obtenidos al fin de la Ronda Uruguay en cuanto a la elusión se refiere, y de los cuales hablaré más adelante, la UE modificó en 1995 las medidas antielusión, las cuales se mantienen vigentes y aplicables hasta nuestros días.

3.2.2. Las medidas antielusión vigentes en la Unión Europea.

Antes de mencionar las nuevas medidas antielusión en la UE, es preciso señalar que una de las principales modificaciones realizadas, es que la elusión se incluye, también, en el Reglamento Antisubvención.

Las medidas antielusión se encuentran estipuladas en los artículos 13 del RAD y 23 RAS. Ambas disposiciones mantienen pequeñas diferencias entre sí, las cuales iré mencionando a lo largo de este apartado.

En primer lugar, el artículo 13(1) del RAD define a la elusión de la siguiente manera:

- Se entenderá que existe “elusión” cuando se produzca un cambio de características del comercio entre países terceros y la Comunidad, derivado de una práctica, proceso o trabajo para el que no exista una causa o una justificación económica adecuadas distintas del establecimiento del derecho, y hayan pruebas de que se están burlando los efectos correctores del derecho por el que respecta a los precios y/o las cantidades del producto similar y existan pruebas de dumping en relación con los precios normales previamente establecidos para productos similares o parecidos.

Por su parte, el artículo 23(1) del RAS menciona:

- Se entenderá por “elusión” un cambio en las corrientes comerciales entre terceros países y la Comunidad derivado de una práctica, proceso o trabajo para el que no exista una causa suficiente o una justificación económica que no sea la imposición del derecho compensador, y haya pruebas de que se están

burlando los efectos correctores del derecho por lo que respecta a los precios o las cantidades del producto similar, y de que el producto similar importado o las partes de dicho producto siguen beneficiándose de la subvención.

Para entender de mejor forma las definiciones anteriores, hay que recordar primero la definición general sobre elusión dada en el primer apartado de este capítulo (3.1.1). Ahora bien, en los dos párrafos anteriores se agrega una precisión, la cual dice que una elusión puede ocurrir en caso de que exista un cambio en las relaciones comerciales entre un tercer país ⁹⁷ y la UE, las cuales no puedan tener una explicación lógica que no sea la evasión de las cuotas compensatorias.

Al hablar de un cambio en las relaciones comerciales, se hace referencia al incremento en las exportaciones hacia la UE del producto investigado o de uno similar proveniente del país ajeno a ésta región.

Ahora bien, en caso de que exista una elusión de las medidas en vigor (cuotas compensatorias o antidumping) que cumpla con las características anteriores, el mencionado artículo establece que tales derechos, establecidos según el procedimiento señalado en el RAD o en el RAS y de los cuales hablé en el capítulo anterior, podrán ser ampliados para aplicarse a las importaciones de productos similares o a partes de los mismos procedentes de países terceros.

Es importante resaltar la importancia que tiene el punto V antes mencionado acerca del cambio en las relaciones comerciales entre los terceros países y la UE por medio de una elusión de cuotas, ya que dicha modificación del comercio entre ambos sujetos puede ser causada por diferentes razones, esto es, por diversas formas de elusión.

En cuanto a las formas de elusión abordadas en los reglamentos de la UE, encontramos claramente las de operaciones de ensamblado en la UE o en terceros países.

Dentro de las viejas medidas antielusión de la UE, tan sólo se hablaba de ampliar las cuotas antidumping o compensatorias en caso de existir elusión a través de procesos de ensamblado en la misma UE; sin embargo, según las nuevas medidas, también se pueden ampliar los derechos en los casos de ensambladoras establecidas en terceros países.

⁹⁷ En este caso los países terceros son todos aquellos que no pertenecen a la UE

Ahora bien, en el artículo 13(2) del RAD,⁹⁸ se menciona que se podrá hablar de una elusión por medio de operaciones de montaje (ensamblado), ya sea en la UE o en un tercer país cuando:

- I. La operación hubiese comenzado o se hubiese incrementado substancialmente desde el momento de la apertura de la investigación antidumping o justo antes y cuando las partes procedan del país cometido a las medidas;
- II. Las partes constituyan el 60 por ciento o más del valor total de las partes del producto montado; no obstante, no se considerará que existe elusión cuando el valor añadido conjunto de las partes utilizadas durante la operación de montaje sea superior al 25 por ciento del coste de producción;
- III. Los efectos correctores del derecho estén siendo burlados mediante los precios o volúmenes del producto similar montado y existan pruebas de dumping en relación con los precios normales previamente establecidos para productos similares o parecidos.

En el segundo punto anteriormente mencionado, encontramos la forma en que la UE considera el origen de una mercancía a través del porcentaje de los componentes utilizados en el armado de la misma. El 60% de que se habla, se refiere a las partes, las cuales en caso de ser originarias del país sujeto al pago de la cuota, darán paso a que se considere al producto terminado como originario de este último. Ahora bien, el 40% restante de los componentes, no implica que tengan que ser de origen europeo, esto es, pueden ser de un tercer país.⁹⁹

Para ejemplificar la elusión por operaciones de ensamblado en la UE, encontramos la investigación iniciada el 29 de agosto de 1996 por la CE relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas previamente sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón y Singapur. En dicha indagación, los solicitantes de la misma, presentaron pruebas suficientes para suponer que tales importaciones estaban evadiendo el pago de cuotas, a través de la importación de partes y/o componentes originarios de dichos países, para luego realizar operaciones de montaje en la misma UE.¹⁰⁰

⁹⁸ Es importante destacar que dentro del RAS no se definen las características de las operaciones de ensamblado como en el caso del RAD

⁹⁹ Simon Holmes. *Op.cit.* pp. 167.

¹⁰⁰ Ver Reglamento (CE) N° 1717/96, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 31 de agosto de 1996, pp. 47-49.

El procedimiento antes señalado fue terminado el 30 de mayo de 1997 por medio de la publicación del Reglamento (CE) N° 984/97, por el cual se suprime el registro de las mercancías investigadas.¹⁰¹

Por otra parte, acerca de las operaciones de ensamblado en un tercer país, tenemos el caso de la investigación iniciada, también, el 29 de agosto de 1996 por la CE, relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas en contra de las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón. Dicha evasión de cuotas, se creía había sido a través de la importación a la UE, de los mencionados productos terminados, previamente ensamblados en Indonesia con partes originarias de Japón. En este caso el tercer país es Indonesia.¹⁰²

La investigación anterior fue concluida, también, el 30 de mayo de 1997 a través del Reglamento (CE) N° 985/97 publicado en el DOCE al día siguiente y por el cual se suprime el registro de las mercancías en cuestión.¹⁰³

En cuanto a otras formas de elusión como es el caso de las alteraciones en los productos, dentro de las definiciones mencionadas sobre elusión por parte de la UE, tenemos que no se especifica explícitamente dicho tipo de evasión de cuotas; sin embargo, queda abierta la posibilidad de considerar investigaciones antielusión de ese tipo, ya que las modificaciones que se realicen en los productos exportados sujetos a cuota, pueden alterar las relaciones comerciales entre terceros países y la misma UE.

Ahora bien, cuando existan los elementos de prueba suficientes para demostrar que se está evadiendo el pago de alguna cuota ya sea por medio de operaciones de ensamblado en la UE o en un tercer país, o a través de alguna otra forma de evasión, entonces la industria interna afectada puede presentar una solicitud de inicio de investigación ante la CE tras previa consulta del Comité Consultivo. La CE publicará el inicio del procedimiento antielusión en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas y llevará a cabo la indagación, la cual deberá de finalizar en un plazo de nueve meses.¹⁰⁴

¹⁰¹ Ver Diario Oficial de las Comunidades Europeas del 30 de mayo de 1997.

¹⁰² Ver Reglamento (CE) N° 1718/96, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 31 de agosto de 1996, pp. 50-52.

¹⁰³ Ver Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 30 de mayo de 1997.

¹⁰⁴ Artículo 13(3) del RAD.

En cuanto al procedimiento de investigación, este será el mismo que se señaló en el capítulo anterior, según lo estipula el artículo 13(3) del RAD y 23(2) del RAS; sin embargo, esto es un poco confuso, ya que en primer lugar se señala que la investigación debe ser concluida en un plazo de nueve meses, y después menciona que se aplicarán los procedimientos estipulados en el RAD y el RAS, los cuales como ya se vio con anterioridad, establecen que la indagación debe ser terminada después de 12 meses con posibilidad de prorrogarse dicho plazo, por lo cual no existe completa claridad acerca de los plazos sobre dicho proceso.

Una vez que la CE decide iniciar una investigación por elusión, debe de notificar a las autoridades aduaneras, para que éstas registren las importaciones de las mercancías comprendidas en la investigación, de tal forma de que si se llegasen a determinar ciertas medidas antielusión, éstas puedan ser aplicadas a partir de la fecha de registro. Aquellas mercancías que se acompañen de un certificado aduanero que especifique que la importación de las mismas no constituye una elusión, entonces no estarán sujetas a registro.¹⁰⁵

Por otra parte, en los artículos 13(5) del RAD y 23(4) del RAS, se establece que ninguna de las medidas de dichos artículos se opondrán a la aplicación normal de las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Analizando todo lo anterior, podemos ver que las medidas antielusión de la UE, vienen siendo procedimientos que buscan la ampliación de una cuota previamente impuesta, sobre mercancías similares o distintas (en el caso de las partes o componentes de la mercancía original), las cuales no fueron incluidas en la investigación inicial, por lo que no son propiamente procesos antidumping o antisubvención; además, en ningún momento mencionan algo acerca del daño, si debe comprobarse la existencia o amenaza del mismo dentro de la elusión de que se trate.

¹⁰⁵ Artículo 13(4) del RAD.

3.3. Las medidas antielusión de Norteamérica.

3.3.1. Las medidas antielusión en Estados Unidos.

3.3.1.1. Antecedentes.

La Ley Arancelaria de 1930 de EU, estipulaba dos formas básicas en que el DC de dicho país, podía extender la cobertura de una orden antidumping sobre las partes o componentes de algún producto terminado que hubiera sido encontrado bajo discriminación de precios. Es importante precisar que no se tomaba en cuenta aún a los casos de subvenciones.

La primer medida de ampliación de la cobertura de la cuota antidumping fue denominada como *ex post facto*, lo cual significaba que el DC podía ampliar la cuota existente sobre aquellas partes o componentes de los productos terminados encontrados bajo dumping. Para ejemplificar ésta medida encontramos el caso de los televisores de color originarios de Corea, los cuales fueron sujetos a una cuota compensatoria el 30 de abril de 1984 a causa de la discriminación de precios en la que fueron importados. En 1986 el DC decidió ampliar la cuota ya establecida a algunos componentes de dichos aparatos electrodomésticos, ya que se encontró que fueron utilizados para ensamblar más de 1 millón de televisores en los EU. Ante esto, se amplió la cobertura del derecho antidumping a todos aquellos televisores de color completos o incompletos, por lo que se incluyó a las partes de los mismos. Dicha decisión fue confirmada por la Corte de Comercio Internacional (la Corte) y por la Corte de Apelaciones en 1989.¹⁰⁶

La segunda forma en que podía ser ampliada una cuota antidumping era de manera preventiva, lo que significaba que desde la investigación original sobre el dumping de que se tratara, se incluía tanto a los productos terminados, como a sus partes o componentes, por ejemplo, en el caso de la investigación sobre las importaciones de teléfonos celulares originarios de Japón, desde un inicio el DC realizó el procedimiento de investigación tomando tanto a los teléfonos terminados como a las partes utilizadas para su ensamblado, para lo cual se baso en los siguientes elementos:

- Las características físicas generales del producto;
- Las características de los últimos consumidores;
- Los canales de comercialización por los que el producto es vendido;

¹⁰⁶ Norio Komuro, *U.S. Anti-Circumvention Measures and GATT Rules*, pp. 7-8.

- La forma en que el producto es anunciado y exhibido; y,
- El fin o uso último de la mercancía en cuestión.

Los elementos anteriores pudieron ser analizados en el caso de los teléfonos japoneses, por lo que el DC encontró que los productos fabricados en las plantas ensambladoras establecidas en los EU, eran movidos a través de los mismos canales de comercialización y eran anunciados y exhibidos de la misma forma que los originarios de Japón. Ante esto, la cuota se amplió a las partes originarias del país asiático, las cuales eran utilizadas en el ensamblado del producto final, a pesar de que este último mantenía características físicas distintas del proveniente del país extranjero.

De alguna forma, la Ley Arancelaria de 1930 trataba de prevenir la elusión por parte de las compañías ensambladoras aunque no abordaba dicho término, por lo cual no se puede decir que fueran medidas antielusión como las que desarrolló más adelante, sino simplemente eran medidas por las cuales se lograba ampliar la cobertura de la cuota, ya fuera durante la investigación original o después de ésta.

Durante la década de los ochenta, al igual que en la UE, el mercado estadounidense se vio invadido por las exportaciones de los países asiáticos, principalmente de Japón y Corea. Muchas de estas exportaciones eran realizadas bajo prácticas desleales de comercio internacional, por lo que las autoridades investigadoras de los EU llevaron a cabo diversas investigaciones sobre las mismas, las cuales concluyeron en la aplicación de algunas cuotas compensatorias o antidumping.

De la misma manera que en el caso europeo, las autoridades investigadoras de EU comenzaron a detectar el problema de la evasión de las cuotas ya establecidas. Dicho conflicto, llevó a la necesidad de desarrollar de forma clara una serie de medidas para prevenir y sobre todo combatir la elusión, para lo cual en 1988 se llevó a cabo una enmienda a la Ley Arancelaria de 1930 dentro del título VII, en la cual se incluyó en el artículo 781, una serie de medidas antielusión.¹⁰⁷

Lo más importante de las medidas creadas en 1988, fue que por primera vez se reconoció a la elusión como un problema específico que merecía la implementación de medidas "*de lege*" (de derecho), ya que hasta ese momento la

¹⁰⁷ *Ibid*, pag . 13-14.

legislación estadounidense tan sólo había desarrollado formas de extender una cuota antidumping dentro del mismo procedimiento de investigación o después de este, en pocas palabras, la elusión ya merecía un trato especial.

Las medidas antielusión establecidas mostraron cuatro formas básicas en las que podía ocurrir una elusión, las cuales son:

- Artículo 781 (a), elusión a través de ensambladoras en EU;
- Artículo 781 (b), elusión por medio de ensambladoras en terceros países;
- Artículo 781 (c), elusión a causa de pequeñas alteraciones en los productos; y,
- Artículo 781 (d), elusión a través de productos desarrollados ulteriormente.

Como se puede apreciar, las medidas en contra de la evasión de cuotas antidumping, fueron un gran avance en la búsqueda de una legislación antielusión del país norteamericano; sin embargo, dichas medidas sufrieron dos reformas conocidas como Rostenkowksi y Packwood el 8 de julio y el 26 de septiembre de 1992 respectivamente. Estas medidas aportaron elementos y procedimientos más específicos en la determinación de los diferentes tipos de elusión, de los cuales hablaremos más adelante.

La aportación más importante fue que en la elusión de cuotas también se tomó en cuenta a los casos de subvenciones, los cuales como mencioné con anterioridad, no habían sido tomados en cuenta .

Las enmiendas realizadas tanto en 1988 como en 1992 a la Ley Arancelaria de 1930, han llevado a que las medidas antielusión de dicha legislación sean las más amplias y específicas en el mundo, por lo que resulta necesario analizarlas para los fines de ésta investigación.

3.3.1.2. Las medidas antielusión vigentes en Estados Unidos de América.

Dentro del artículo 781 de la Ley Arancelaria vigente de EU, encontramos las medidas preventivas de la elusión de órdenes antidumping o antisubvención,¹⁰⁸ mejor conocidas como medidas antielusión.

¹⁰⁸ Hay que recordar que la legislación estadounidense señala que una cuota compensatoria se deriva de una investigación antisubvención, así como una cuota antidumping de un procedimiento antidumping. Ver capítulo anterior.

El inciso a) del citado artículo, se refiere a la elusión de cuotas compensatorias o antidumping por medio de operaciones de ensamblado o montaje en EU, para lo cual se deben generar los siguientes elementos:

- A) Que la mercancía vendida en EU sea del mismo tipo o clase que alguna sujeta a cierta cuota compensatoria o antidumping;
- B) Que tal mercancía vendida en EU, sea acabada o montada en dicho país con partes o componentes producidos en el país extranjero sujeto al pago de la respectiva cuota;
- C) Que el proceso de montaje o acabado en EU sea mínimo o insignificante; y,
- D) Que el valor de las partes o componentes antes referidos constituya una parte importante del valor total de la mercancía.

Tras el análisis de los elementos anteriores y con el asesoramiento respectivo de la CCI, el DC puede incluir dentro de la cobertura de la cuota compensatoria o antidumping, a las partes o componentes importados a los que se hizo referencia en los puntos anteriores.

Ahora bien, para que la autoridad investigadora, pueda ampliar la cobertura de la cuota a los mencionados componentes, debe de tomar en cuenta ciertos elementos:

- A) La estructura del comercio incluyendo las redes de abastecimiento;
- B) Que el fabricante o exportador de las partes o componentes esté afiliado con la persona que monta o acaba la mercancía vendida en EU a partir de las citadas partes producidas en el país extranjero al que se le ha aplicado alguna cuota compensatoria o antidumping; y,
- C) Que las importaciones realizadas por EU de las partes o componentes producidos en el país extranjero, hayan aumentado después de la investigación original.

Por otra parte, el mencionado artículo 781 en su inciso b) se refiere a cuando una mercancía es acabada o montada en otros países extranjeros (terceros países), cuando ello suceda, el DC podrá ampliar la cobertura de la cuota compensatoria

o antidumping, hacia dichas mercancías, sólo si se presentan los siguientes puntos:

- A) que la mercancía importada en EU sea de la misma clase o tipo que cualquier mercancía producida en un país extranjero que haya sido sujeta a alguna cuota compensatoria o antidumping;
- B) que antes de la importación señalada, tal mercancía importada sea acabada o montada en otro país extranjero con partes que son sujetas a las mencionadas cuotas o que se producen en el país extranjero sujeto a las medidas señaladas;
- C) que el proceso de montaje o acabado en el país extranjero sea pequeño o insignificante; y,
- D) que el valor de las partes producidas en el país extranjero al que se le ha aplicado determinada cuota, constituya una parte significativa del valor total de la mercancía terminada y luego exportada a EU.

De la misma forma que en el caso de elusión señalado en el inciso a) en este caso también deben de tomarse en cuenta los siguientes factores:

- A) La estructura del comercio incluyendo las redes de abastecimiento;
- B) que el fabricante o exportador de las partes o componentes esté afiliado con la persona que monta o acaba la mercancía vendida en EU a partir de las citadas partes producidas en el país extranjero al que se le ha aplicado alguna cuota compensatoria o antidumping; y,
- C) que las importaciones realizadas por EU de las partes o componentes producidos en el país extranjero hayan aumentado después de la investigación original.

Respecto a las medidas preventivas sobre las alteraciones de poca importancia de cierta mercancía encontramos el inciso c) del artículo 781, en el cual se estipula que el tipo o clase de mercancías que sean objeto de alguna investigación antidumping o antisubvención o de la imposición de cierta cuota, abarcará todos aquellos artículos cuya forma o apariencia haya sido alterada en aspectos de mínima importancia y estén o no comprendidos dentro de la misma clasificación arancelaria.

En el punto anterior, podemos ver que se propone la aplicación de una cuota ya existente sobre algún producto no incluido en la investigación original y que además mantiene una clasificación arancelaria distinta.

Ahora bien, el artículo 781 d) alude a las mercancías desarrolladas ulteriormente o después de haberse determinado alguna cuota compensatoria o antidumping. Dichas mercancías podrán ser incluidas dentro de la cuota, una vez que el DC considere si:

- A) La mercancía desarrollada ulteriormente mantiene las mismas características físicas que la mercancía a la que originalmente se le impuso alguna cuota (mercancía original);
- B) Las expectativas de los compradores últimos de la mercancía posteriormente desarrollada son las mismas que en caso de la mercancía original;
- C) El uso último de la mercancía original y de la mercancía desarrollada ulteriormente son los mismos;
- D) La mercancía desarrollada posteriormente se vende por las mismas vías comerciales que el producto original; y,
- E) La mercancía ulteriormente desarrollada se anuncia y expone de manera similar al producto original.

Es importante señalar para que las mercancías desarrolladas ulteriormente sean incluidas en la cobertura de alguna cuota, no importa que dicha mercancía se encuentre en una clasificación arancelaria distinta a la de la mercancía original, ni tampoco aquellas funciones adicionales que pueda tener.

Un aspecto interesante, es que el DC cuando decida realizar una investigación sobre alguna de las cuatro formas de prevención de la elusión antes señaladas, debe notificar a la CCI acerca de la medida en proyecto, y a su vez, contará con el asesoramiento de dicha comisión. Ahora bien, la CCI cuenta con 60 días para prestar su colaboración a la autoridad investigadora contados a partir de la fecha en que se realice la notificación antes señalada, ¹⁰⁹ dicha colaboración se refiere a verificar si la inclusión de las mercancías que supuestamente están eludiendo

¹⁰⁹ Artículo 781 e) de la Ley Arancelaria.

alguna medida, estaría en armonía o no con la determinación de daño original realizada por dicha comisión.

A pesar de la colaboración que pueda tener la CCI durante la investigación por elusión, en ningún momento se señala si dicha Comisión llevará a cabo alguna investigación sobre daño específicamente sobre los productos que se presume están evadiendo cierta cuota.

Según lo estipulado en el artículo 781 f) de la multicitada ley, el plazo con que cuenta el DC para formular alguna determinación sobre la elusión de alguna cuota compensatoria o antidumping, es de 300 días contados a partir de la fecha de inicio de la investigación antielusión.

Cualquier determinación, ya sea de inicio, preliminar o final, positiva o negativa, derivada de una investigación antielusión, debe ser publicada en el Federal Register.

Es importante mencionar que dentro del artículo 781, no se especifica muy bien el procedimiento de investigación antielusión; sin embargo, analizando algunos de los casos en los que el DC ha aplicado dicho artículo, podemos ver que se siguen los mismos procedimientos señalados en el segundo capítulo.

Para hacer más claro el procedimiento antielusión de EU, tenemos como caso práctico el de las exportaciones de tubería estándar originaria de México, a las cuales el DC les había aplicado una cuota antidumping el 2 de noviembre de 1992 por haberse realizado en condiciones de discriminación de precios.¹¹⁰ En abril de 1993 las compañías que se habían visto afectadas por las exportaciones antes referidas, solicitaron el inicio de una investigación antielusión en contra de las exportaciones de tubería de línea originarias del mismo país, ya que argumentaban que dichas mercancías habían sufrido alteraciones menores, por lo que estaban entrando a EU, cumpliendo con las mismas funciones y llegando al mismo tipo de consumidores que la tubería estándar, sólo que sin pagar cuota impuesta. Por lo anterior, pedían que la tubería de línea fuera incluida en la orden establecida desde 1992, ya que los productores mexicanos estaban eludiendo los respectivos derechos a través de alteraciones menores en sus productos.¹¹¹

¹¹⁰ Ver Federal Register, 2 de noviembre de 1992.

¹¹¹ Ver Federal Register, 10 de enero de 1997.

En un inicio el DC rechazó la solicitud antes expuesta, pero fue hasta el 10 de enero de 1997 en que decidió dar inicio al procedimiento antielusión. Tiempo después, el 27 de diciembre del mismo año, el DC publicó en el FED la determinación preliminar afirmativa de elusión en contra de las mercancías señaladas anteriormente. En dicha determinación, la autoridad investigadora señaló que la tubería de línea debía de ser incluida en la orden de la cuota antidumping impuesta a la tubería estándar, ya que efectivamente habían sufrido algunas alteraciones físicas y las diferencias entre ambas mercancías eran menores, por lo que habían evadido el pago de dicha cuota durante el período del 1° de enero al 31 de diciembre de 1996. Lógicamente, según el DC, dichas importaciones habían perpetuado el daño a las mismas industrias nacionales y continuaban abasteciendo la demanda de aquel mercado, ya que ambas mercancías eran utilizadas para los mismos fines.

Finalmente, el 3 de febrero de 1998, la CCI suspendió la investigación anterior, por lo cual no existió una determinación final.

Como se puede apreciar en el caso anterior, el procedimiento de investigación seguido en los casos de elusión de EU, es el mismo que en las investigaciones antidumping o antisubvención, esto es, el DC puede iniciar de oficio una indagación o a través de una solicitud, así mismo, dicha autoridad puede aceptar o rechazar alguna petición, y finalmente, emite también una determinación preliminar y una final, afirmativa o negativa, sobre la investigación de que se trate.

A pesar de que las medidas antielusión de los EU son bastantes amplias y específicas, carecen de una definición precisa de lo que es la elusión, además no mencionan si la CCI llevará a cabo o no una investigación de daño sobre las mercancías que se sospecha están eludiendo alguna determinación; por lo tanto, dichas medidas pretenden, únicamente, la ampliación de cuotas antidumping o compensatorias ya existentes, sobre mercancías distintas a las investigadas originalmente, ya que jamás se mencionan que se determinarán cuotas distintas o específicas para las mercancías que se supone están eludiendo cierta cuota.

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

3.3.2. Las medidas antielusión en México.

3.3.2.1. Antecedentes.

La legislación mexicana en cuanto a prácticas desleales de comercio internacional, como se pudo apreciar en el capítulo anterior, es relativamente joven. A consecuencia de la firma de acuerdos comerciales internacionales como el TLCAN y los Acuerdos Multilaterales emanados por la Ronda Uruguay, se reformó la legislación interna sobre la materia.

Con base en lo anterior, no encontramos antecedentes algunos en cuanto al combate de la elusión de cuotas compensatorias en México.

3.3.2.2. Las medidas antielusión vigentes en México.

El 27 de julio de 1993, fue publicada en el DOF, la Ley de Comercio Exterior de México (LCE). Por otra parte, el Reglamento de dicha legislación (RLCE) se publicó el 30 de diciembre de 1993 en el mismo medio informativo.

En los documentos anteriores encontramos que la elusión de cuotas compensatorias se encuentra regulada a través de los artículos 71 de la LCE y el 96 del RLCE.

Según el artículo 71 antes referido, se establece lo siguiente:

“La introducción al territorio nacional de piezas o componentes destinados a operaciones de montaje en territorio nacional de mercancías sujetas a cuotas provisionales o definitivas, de tal modo que se pretenda evitar el pago de las mismas, provocará que la importación de dichas piezas y componentes paguen la cuota de que se trate. El mismo tratamiento se dará en el caso de que las piezas o componentes sean ensamblados en un tercer país cuyo producto terminado se introduzca al territorio nacional, o de que se exporten mercancías con diferencias físicas relativamente menores con respecto a las sujetas a cuotas compensatorias provisionales o definitivas con el objeto de eludir el pago de éstas.”¹¹²

Con base en el artículo antes referido, podemos ver que la legislación mexicana establece en un sólo párrafo la posibilidad de aplicar la misma cuota compensatoria a las importaciones de partes o componentes del producto

¹¹² Ver la LCE, Diario Oficial de la Federación, 27 de julio de 1993.

terminado sujeto al pago de derechos, siempre y cuando sean utilizados en operaciones de ensamblado o terminado dentro del territorio nacional o en terceros países con la finalidad de realizar una elusión. Así mismo, se puede aplicar la mencionada cuota a aquellas mercancías que muestren diferencias físicas mínimas con referencia al producto investigado.

Como podemos ver, el artículo 71 abarca tres de las principales formas de elusión de cuotas compensatorias: 1) por operaciones de ensamblado en el país importador; 2) por operaciones de ensamblado en un tercer país; y, 3) por mercancías con diferencias mínimas. Sin embargo, dicho artículo no expone las condiciones o los medios por los cuales se determine si existe o no cierta evasión.

Ahora bien, el procedimiento de investigación se encuentra estipulado en el artículo 96 del RLCE. En dicho artículo se plantea lo siguiente:

“En los casos a que se refiere el artículo 71 de la Ley, la Secretaría publicará en el Diario Oficial de la Federación el inicio de un procedimiento y notificará al importador, exportador o, en su caso, al gobierno extranjero de que se trate, para que en un plazo máximo de 60 días contados a partir de la publicación referida manifiesten lo que a su derecho convenga.

La Secretaría podrá requerir a las partes interesadas mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro del plazo indicado por la autoridad. Si no se proporcionan en tiempo y forma las pruebas y datos requeridos, se procederá conforme a los hechos de que se tenga conocimiento.

Agotado el procedimiento descrito en los párrafos anteriores, la Secretaría publicará en el DOF la resolución que proceda, en un plazo máximo de 130 días contados a partir de la publicación a que se refiere el primer párrafo de este artículo y notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento”.¹¹³

Según el procedimiento antes señalado, el plazo para realizar una determinación con respecto a la elusión de que se trate, es el mismo que en el procedimiento antidumping o antisubvención para la realización de una determinación preliminar, la diferencia es que en este caso (antielusión) no se señala la existencia de una determinación preliminar o final.

¹¹³ Ver el RLCE, Diario Oficial de la Federación, del 30 de diciembre de 1993.

Un caso práctico, de hecho el único existente, sobre la aplicación de las medidas anteriormente señaladas, lo encontramos en la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa grado 55 (JMAF 55) procedentes de los Estados Unidos de América. El inicio de este procedimiento fue publicado en el DOF el 23 de enero de 1998, en el cual se presume se está eludiendo el pago de la cuota compensatoria a través de la importación de jarabe de maíz de alta fructosa grado 99 (JMAF 99), el cual mezclado en nuestro país con JMAF grado 42 se obtiene el producto original sujeto a cuota. Hasta este momento no se ha emitido alguna respuesta relativa a este caso; sin embargo, podemos ver que el procedimiento que se ha seguido en cuanto a las publicaciones y los plazos, es el mismo que en las investigaciones por discriminación de precios o subvención referidos en el segundo capítulo de este trabajo.

De la misma forma que con la UE y los EU, en México no se plantea una definición clara de lo que constituye una elusión, además se menciona que pueden aplicarse las cuotas compensatorias existentes sobre productos similares y/o partes o componentes de la mercancía ya investigada, por medio de un procedimiento de investigación, en el que no se especifica si se tiene que comprobar nuevamente la existencia de una práctica desleal y del daño. Además, no plantea, tampoco, la aplicación de una nueva cuota específica para tales productos que supuestamente están eludiendo alguna cuota.

3.3.3. Las medidas antielusión en Canadá.

3.3.3.1. Antecedentes.

De la misma manera que en el caso de México, en Canadá no se encuentran antecedentes sobre medidas o legislaciones acerca de la elusión de cuotas compensatorias, ya que también a partir de la firma de los acuerdos multilaterales surgidos al fin de la Ronda Uruguay de negociaciones, la legislación canadiense fue reformada.

3.3.3.2. Las medidas antielusión vigentes en Canadá.

La Ley de Medidas Especiales de Importación y su Reglamento vigentes en Canadá, no contienen disposiciones explícitas de antielusión. No obstante, el Ministro, quien es el encargado de las investigaciones de dumping y subvención,

puede dar inicio a una nueva investigación sobre las mercancías exportadas desde un tercer país o exportadas en forma diferente al Canadá.¹¹⁴

Los procedimientos de investigación son los mismos que se abordaron en el capítulo anterior, ya que al registrarse una importación bajo las formas señaladas en el párrafo anterior, simplemente se lleva a cabo otro procedimiento antidumping o antisubvención.

Lo anterior nos lleva a un punto; finalmente si no existen medidas antielusión específicas, las importaciones de productos, ya sean similares, partes o componentes o con pequeñas alteraciones (lo que podría constituir una elusión) pueden ser manejadas a través de los mecanismos abordados en el segundo capítulo.

A diferencia de las medidas antielusión de la UE, EU y México, Canadá no plantean en ningún momento la aplicación de cuota existentes sobre productos no incluidos en las investigaciones originales, simplemente lleva a cabo procedimientos de dumping o subvención nuevos, con la aplicación de sus cuotas respectivas en caso de ser necesario.

3.4. Los avances logrados por la OMC en torno a la reglamentación de la elusión de cuotas compensatorias.

A consecuencia de que la UE y EU comenzaron a aplicar medidas en contra de la elusión en la década de los ochenta, dicho fenómeno se incluyó en la agenda de negociaciones de la Ronda Uruguay.

Dentro de las reuniones de negociación, EU apoyado por la UE, realizó en diciembre de 1989 la propuesta de reglamentación conocida como *Dunkel*, la cual fue reconsiderada y replanteada en la Ronda Uruguay el 20 de diciembre de 1991 y el 14 del mismo mes de 1992.

De forma general, la propuesta Dunkel sugería que se incluyera dentro del Acuerdo Antidumping, la posibilidad de ampliar las cuotas antidumping hacia aquellas partes importadas de algún país sujeto a determinado derecho cuando se cumplieran los siguientes elementos:

¹¹⁴ *Compendio de Leyes Sobre Medidas Antidumping y Derechos Compensatorios*, pp. 1.

- Que el producto ensamblado con las partes importadas del país sujeto a cuota fuera igual o similar al producto sujeto al pago de derechos;
- Que los ensambladores o armadores del país importador estuvieran relacionados con el exportador o productor sujeto al pago de cuota;
- Que las partes utilizadas en el proceso de ensamblado fueran originarias del país al que se le habían aplicado derechos compensatorios
- Que el proceso de ensamblado se hubiera iniciado o incrementado, al igual que las importaciones de las partes utilizadas en dicho proceso, a partir del inicio de la investigación original;
- Que el costo total de las partes importadas del país sujeto a cuota, no fuera menor al 70 por ciento del costo total de las partes utilizadas en el ensamblado, así como el valor agregado en el país importador fuera menor del 25 por ciento del costo ex-factory;¹¹⁵
- Que existiera evidentemente un dumping comprobado a través de una comparación entre el precio del producto ensamblado y el valor normal del producto sujeto al pago de la cuota; y;
- Que hubiera evidencia de que la medida antielusión que se pretendía tomar; pudiera frenar el daño o amenaza de este a la industria nacional productora de una mercancía igual o similar.

Es importante resaltar que la propuesta Dunkel sugería la ampliación de derechos antidumping hacia las partes o componentes del producto original investigado, sin necesidad de iniciar algún proceso de investigación por separado. Además, tan sólo hacía referencia a los casos de dumping, por ello se proponía su inclusión en el Acuerdo Antidumping.

A pesar del apoyo recibido por EU de la UE en torno a la propuesta Dunkel, muchos países se opusieron a la misma, entre los que destacan los países

¹¹⁵ El término *ex-factory* se refiere al precio que determinado producto tiene en la fábrica donde fue producido.

asiáticos como Japón, Corea y Hong-Kong, quienes mantuvieron una posición firme en contra de dicha propuesta.

Gracias a la oposición de diversas naciones y a la complejidad del problema, los países negociadores realizaron tan sólo una Declaración Ministerial en torno a la elusión. Dicho documento, fue incluido dentro del Acta Final de Marrakech en 1994, la cual a la letra dice:

“Los Ministros,

Tomando nota de que, aun cuando el problema de la elusión de los derechos antidumping ha sido uno de los temas tratados en las negociaciones que han precedido al Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, los negociadores no han podido llegar a un acuerdo sobre un texto concreto,

Conscientes de la conveniencia de que puedan aplicarse normas uniformes en ésta esfera lo más pronto posible,

Deciden remitir la cuestión, para su resolución, al Comité de Prácticas Antidumping establecido en virtud de dicho Acuerdo.”¹¹⁶

Lo más importante de la Declaración Ministerial antes referida, fue que el fenómeno de la elusión se reconoció por todos los miembros de la OMC como un problema del comercio internacional que amerita la creación de un acuerdo entre los mismos, por lo que quedaron formalmente comprometidos a realizar reuniones y consultas para cumplir con lo establecido.

Cada año desde que se llevó a cabo la ya mencionada declaración, se han realizado aproximadamente cuatro reuniones informales del Comité Antidumping con la finalidad de presentar los avances en la materia. De las reuniones realizadas hasta el momento destaca la del 7 de marzo de 1996, ya que en ésta, el presidente del Comité propuso la inclusión de cuatro puntos:

- 1) La definición de elusión;
- 2) Lo que han hecho los países sobre este asunto;
- 3) Su trato en los acuerdos existentes; y,
- 4) Otras opciones a considerar.

¹¹⁶ Ver, Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994.

Los rubros señalados han servido en las posteriores reuniones como un esquema en la realización de las propuestas de los diferentes países.

En 1999 se llevaron a cabo tres reuniones del Comité de Prácticas Antidumping, éstas fueron el 28 de enero, 29 de abril, 29 de agosto y 28 de octubre, en las cuales no se lograron avances.

Como hemos visto, la elusión es un tema que se encuentra bajo negociaciones ante la OMC; sin embargo, ello no quiere decir que sea una práctica ya regulada por tal organismo, por lo tanto, en el siguiente capítulo veremos como las medidas antielusión ya existentes en las regiones de la UE y Norteamérica, mantienen algunas contradicciones con los acuerdos vigentes de la OMC que rigen el comercio mundial, los cuales han sido firmados por tales regiones.

4. La medidas antielusión de la Unión Europea y Norteamérica y sus contradicciones con algunos acuerdos de la OMC.

En el capítulo anterior, fuimos testigos de los avances en torno a la reglamentación de la elusión tanto en las regiones de la Unión Europea (UE) y Norteamérica, como en la OMC.

A pesar del reconocimiento del problema de la evasión de cuotas por parte de la OMC, finalmente dicho organismo no ha podido emitir un reglamento o acuerdo que enfrente dicho fenómeno, por lo cual se convierte en una práctica no regulada a nivel internacional.

Frente a lo anterior, es importante analizar que tan viables resultan las medidas antielusión tomadas por la UE y Norteamérica, y sobre todo, conocer las contradicciones posibles con los diferentes acuerdos que regulan a la OMC y que se encuentran firmados por dichas regiones, ya que de esa forma podremos deducir si tales medidas son legítimamente aplicables o si son simplemente mecanismos de protección del mercado interno.

4.1. Las medidas antielusión de la Unión Europea y sus contradicciones con los acuerdos de la OMC.

Como se vio en el capítulo anterior, las medidas antielusión vigentes en la UE incluidas en los artículos 13 y 23 de los Reglamentos Antidumping (RAD) y Antisubvención (RAS) respectivamente, mencionan que las cuotas impuestas a razón de un dumping o una subvención, pueden ser ampliadas a productos similares o a las partes componentes de las mercancías previamente investigadas en caso de eludir dichas cuotas, para lo cual se lleva a cabo una investigación antecedida de una solicitud que debe contener los elementos de prueba suficientes, tanto de la práctica desleal de que se trate, como de la supuesta evasión, no mencionando algo sobre el daño.

Por lo anterior, se mencionó que tales medidas tienen la finalidad de ampliar la aplicación una cuota previamente impuesta sobre mercancías similares o distintas (en el caso de las partes o componentes de la mercancía original), las cuales no fueron incluidas en la investigación original, por lo que no son propiamente procesos antidumping o antisubvención que se encuentren regulados a nivel internacional por la OMC.

En vista de los puntos destacados en los párrafos anteriores, en los siguientes apartados veremos la forma en que estas medidas de la UE, contradicen algunos de los acuerdos que conforman a la OMC.

4.1.1. Contradicciones con el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

El GATT de 1994 es el principal acuerdo multilateral en materia de comercio bajo el cual se rige la OMC como organización internacional (Ver Cap. 1), y del cual se derivan otros acuerdos como el antidumping y el de subvenciones ya mencionados con anterioridad.

Dentro del artículo tercero del GATT de 1994 se hace referencia al Trato Nacional en materia de tributación y reglamentación interiores, el cual a la letra dice:

“1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante, importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exención de los compromisos contraídos en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la

facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión de la protección obtenida con dicho impuesto.

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma incompatible con los principios enunciados en el párrafo 1...

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades o proporciones determinadas de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.”¹¹⁷

Con base en el artículo antes planteado, podemos ver que las medidas antielusión de la UE contravienen dicho artículo, ya que la principal finalidad de éstas, es la aplicación de determinados derechos o impuestos sobre ciertas mercancías importadas, los cuales obviamente no son aplicables a los productos similares de origen regional,¹¹⁸ lo que significa no dar un trato nacional a tales importaciones, esto es, se protege a la producción regional.

Lo anterior crearía una pregunta, ¿qué sucede entonces con las cuotas compensatorias impuestas por un dumping o una subvención, las cuales también son impuestos aplicados a mercancías importadas y no a las nacionales?. En este caso, el GATT de 1994, en su artículo VI referente a los derechos antidumping y

¹¹⁷ Malpica de Lamadrid Luis, *¿Qué es el GATT?*, pp. 190-191.

¹¹⁸ Al mencionar el término *origen regional* hago referencia a aquellas mercancías producidas dentro de la UE.

compensatorios, permite la aplicación de tales impuestos bajo ciertas condiciones, las cuales son especificadas en los acuerdos desarrollados específicamente sobre dichas prácticas; sin embargo, el caso de las medidas antielusión, como ya mencioné, no está contemplado dentro del GATT.

Ahora bien, dentro del artículo VI en su segundo y tercer párrafo se estipula:

“2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto...

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, un derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación...”¹¹⁹

Si realizamos una estricta interpretación de los párrafos anteriores, tenemos que la aplicación de cuotas se da sólo sobre aquellos productos en los que se ha comprobado alguna práctica desleal de comercio (dumping o subvención), así como en los productos similares, pero no se estipula una ampliación del derecho hacia las partes o componentes de los mismos, considerando a éstos últimos como productos independientes o por separado. En tal caso, sería necesario iniciar una investigación nueva.

Según la interpretación anterior, las medidas antielusión de la UE no pueden ser aplicadas, ya que estipulan que se puede ampliar una cuota, tanto sobre productos similares, como en las partes o componentes de la mercancía ya sujeta a cuota.

Ahora bien, con base en el citado artículo VI en sus párrafos 4 y 6 menciona:

“4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos...

¹¹⁹ Malpica de Lamadrid Luis, *Op. cit.* pp. 194.

6. a) Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un perjuicio importante a una producción nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.”¹²⁰

En el caso anterior, tenemos que las medidas antielusión del RAD y el RAS, tan sólo hablan de la ampliación de cuotas sobre productos similares, partes o componentes que estén evadiendo una cuota ya establecida y que sean importados bajo dumping o subvención; sin embargo, no se sabe si causan un daño o amenaza de éste a la industria nacional, en tal caso sería necesario iniciar un procedimiento antidumping o antisubvención de forma normal, más no un mecanismo antielusión.

Dentro del artículo XX, en su inciso (d) referente a las excepciones generales se estipula que:

“A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación, en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas: ...

d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y la prevención de prácticas que puedan inducir a error; ...”¹²¹

En el párrafo anterior vemos que si es posible aplicar medidas de protección contra las importaciones de productos, siempre y cuando, sea porque dichas importaciones violan de alguna forma la reglamentación nacional, o ponen en peligro la protección de patentes, marcas, derechos de autor, o simplemente dañan

¹²⁰ *Ibidem.*

¹²¹ *Ibid.*, pp. 218.

de alguna forma al país importador; así mismo, las medidas que se tomen no deben ser incompatibles con las disposiciones presentadas por el ya citado Acuerdo.

En el caso de las medidas antielusión de la UE, hemos visto que su aplicación es justificada a través de la evasión de medidas legítimamente impuestas; sin embargo, no son medidas hasta el momento aceptadas por la OMC, por lo cual según lo estipulado en este último artículo, no podrían ser aplicadas.

4.1.2. Contradicciones con el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (AAD).

En este acuerdo se estipula dentro del artículo 5.2 en su inciso ii) lo siguiente:

“5.2 ... La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos: ...

ii) una descripción completa del producto presuntamente objeto de *dumping*, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate; ...”¹²²

Según lo antes estipulado, se supone que cuando se inicia algún procedimiento antidumping ya deben ser considerados todos aquellos productos que serán sujetos a investigación, por lo cual no tiene porque ampliarse la cuota hacia otros productos que originalmente no fueron incluidos, en dicho caso, tendría que iniciarse una investigación antidumping original bajo lo estipulado en el AAD.

Dentro del RAD y el RAS se maneja la ampliación de cuotas sobre otros productos, ya sean similares, partes o componentes del producto original, lo cual obviamente contradice el artículo 5.2 ii) del AAD, ya que estos no fueron incluidos dentro de la solicitud de inicio del procedimiento original.

¹²² “Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional”, pp. 135.

4.1.3. Contradicciones con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (AAS).

Las medidas antielusión de la UE, de la misma forma que en el apartado anterior, mantienen algunas contradicciones con el Acuerdo sobre Subvenciones (AAS), las cuales iré mencionando en este apartado.

En primer lugar, en la Parte V referente a Medidas Compensatorias dentro del Artículo 10 sobre la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 menciona lo siguiente:

“Los Miembros tomarán todas las medidas necesarias para la imposición de un derecho compensatorio sobre cualquier producto del territorio de cualquier Miembro importador en el territorio de otro Miembro éste en conformidad con las disposiciones del artículo VI del GATT de 1994 y con los términos del presente Acuerdo. Sólo podrán imponerse derechos compensatorios en virtud de una investigación iniciada y realizada de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo y del Acuerdo sobre la Agricultura”.¹²³

Con fundamento en el artículo anterior, tenemos que las medidas compensatorias sólo pueden ser impuestas a través de lo estipulado en el AAS, y como se vio en el capítulo 2 de este trabajo, en ningún momento se habla de la aplicación de derechos compensatorios a causa de la evasión de los mismos, en otras palabras, nunca se menciona algo referente a la elusión.

Ahora bien, en el artículo 11.2 del mismo AAS, se menciona que una investigación podrá ser iniciada sólo en caso de contener pruebas de subvención, daño y de una relación causal entre estos elementos, por lo cual la solicitud de inicio deberá mencionar, entre diversas cosas, una descripción completa del producto presuntamente subvencionado.

Lo anterior obliga a que, desde el inicio de un procedimiento antisubvención sea perfectamente definido el o los productos que serán sujetos a investigación, ya que al finalizar dicho procedimiento, las cuotas que se apliquen serán sobre dichos productos. Por lo tanto las medidas antielusión de la UE, contradicen este artículo del AAS, ya que, como se mencionó anteriormente, plantean la posibilidad de aplicar derechos compensatorios sobre productos que no fueron incluidos desde la solicitud de inicio del procedimiento.

¹²³ *Ibid*, pp. 176.

Finalmente, en el artículo 32.1 del AAS se estipula:

“No podrá adoptarse ninguna medida específica contra una subvención de otro Miembro si no es de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994, según se interpretan en el presente Acuerdo”.¹²⁴

Lo anterior reitera que las medidas compensatorias se aplicarán sólo en conformidad con los Acuerdos del GATT de 1994, los cuales en ningún momento mencionan algo referente a la aplicación de derechos a causa de algún tipo de elusión, o por lo menos, a la ampliación de cuotas ya establecidas, sobre partes o componentes de los productos investigados con anterioridad.

En cuanto al procedimiento de investigación de los casos de elusión analizados en la UE, dicho procedimiento no coincide con lo estipulado con los acuerdos de la OMC, ya que tanto el AAD como el AAS, establecen que las investigaciones deben ser concluidas en un plazo de 1 año; sin embargo, como se vio en el tercer capítulo, en los reglamentos de la UE se menciona que los procedimientos deben ser terminados en un período de nueve meses, por lo cual no se puede decir que se apliquen los mismos criterios que en los casos de dumping o subvención.

4.2. Las medidas antielusión de Norteamérica y sus contradicciones con los Acuerdos de la OMC.

Las medidas antielusión de Norteamérica, abordadas en el capítulo anterior, al igual que las de la UE, mantienen algunas contradicciones con ciertos acuerdos que rigen a la OMC, las cuales se mencionarán en este apartado.

Siguiendo la misma estructura que en los capítulos anteriores, comenzaré este apartado con los Estados Unidos, para después exponer lo referente a México y finalmente lo necesario sobre Canadá.

¹²⁴ *Ibid.*, pp. 203.

4.2.1. Las medidas antielusión de Estados Unidos de América y sus contradicciones con los Acuerdos de la OMC.

Las medidas antielusión de EU, abordadas en el capítulo anterior, en resumen, plantean también la ampliación de cuotas antidumping o compensatorias, sobre productos que no fueron incluidos en la investigación original de dumping o de subvención. Estos productos pueden ser tanto las partes o componentes que integran las mercancías terminadas sujetas al pago de cuota, las cuales fueron acabadas en plantas ensambladoras en EU o en terceros países, como aquellos productos similares no importando que éstos mantengan diferencias físicas o funcionales distintas, clasificaciones arancelarias diferentes o que sean desarrollados después de terminada la investigación original.

Según lo anterior, llegamos al mismo punto como en la UE, las medidas antielusión de EU no son más que medidas que buscan la ampliación de una cuota previamente impuesta sobre productos que no fueron incluidos en el procedimiento antidumping o antisubvención inicial.

4.2.1.1. Contradicciones con el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

Dentro de este acuerdo es su artículo III acerca del Trato Nacional sobre las importaciones de los países miembros (mencionado en el apartado anterior sobre la UE), podemos ver que las medidas antielusión de EU contravienen dicho artículo puesto que la finalidad de estas medidas es la aplicación de cuotas sobre ciertas mercancías importadas, los cuales obviamente no son aplicables a los productos similares de origen nacional, lo que significa dar un trato desfavorable a las importaciones, y por el contrario, proteger a la producción nacional.

Respecto al artículo VI del GATT, podemos ver que la aplicación de una cuota debe darse sólo sobre las mercancías importadas bajo alguna práctica desleal de comercio o sobre algún producto similar que igualmente hubiese sido incluido en la investigación original; sin embargo, las medidas antielusión de los EU contravienen este artículo, ya que pretenden la aplicación de una cuota ya existente sobre productos similares o completamente diferentes que no fueron incluidos en el procedimiento inicial.

Por último, acerca del artículo XX sobre las excepciones generales, el artículo 781 de la Ley Arancelaria de los EU lo contradice, ya que la elusión no está definida o regulada por algún acuerdo de la OMC, por lo que las medidas antielusión incluidas en dicho artículo, al contradecir en algo el GATT de 1994, no pueden ser aplicadas.

4.2.1.2. Contradicciones con el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (AAD).

Según lo estipulado por el artículo 5.2 del AAD, se supone que cuando se presenta una solicitud de inicio de investigación se debe especificar perfectamente el o los productos que serán sujetos a determinado procedimiento antidumping, ya que sobre estos se aplicará, en dado momento, la cuota correspondiente.

En el caso de las medidas antielusión de EU, se menciona que una cuota puede ser ampliada a:

- a) Las partes o componentes de la mercancía terminada sujeta a cuota y que es ensamblada en EU, lo cual obviamente no es posible según el artículo anterior, ya que dichas partes o componentes son productos distintos de la mercancía original y no fueron incluidos en el procedimiento de inicio;
- b) Las partes o componentes de la mercancía terminada sujeta a cuota y que ha sido ensamblada en un tercer país, lo cual tampoco es viable por lo señalado en el inciso anterior;
- c) Las mercancías terminadas similares, no importando que se encuentren clasificadas en distintas fracciones arancelarias que la mercancía original; esto no aplicaría en caso de que la mercancía similar no hubiese sido incluida en el procedimiento antidumping original;
- d) Las mercancías desarrolladas ulteriormente, esto es, después de terminado el procedimiento antidumping, no importando que tales mercancías mantengan características físicas o funcionales distintas que le hagan clasificarse en una fracción arancelaria distinta, lo cual contradice el artículo del AAD señalado, ya que no fueron incluidas originalmente en la investigación.

En resumen, se puede decir que las medidas antielusión de EU contradicen el artículo 5.2 del AAD, ya que plantean la ampliación de una cuota antidumping sobre productos que no fueron incluidos en la investigación original, esto es, aplicar una cuota sobre mercancías que no fueron investigadas de la misma forma que las originales.

4.2.1.3. Contradicciones con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (AAS).

Como se mencionó anteriormente, en el artículo 10 del AAS se estipula que las cuotas compensatorias pueden aplicarse sólo cuando se ha iniciado una investigación de conformidad con las disposiciones del GATT.

Según lo anterior, las medidas antielusión de EU, al pretender aplicar cuotas compensatorias de manera distinta a las estipuladas por el GATT, resultan inaplicables, ya que en ningún momento se aborda el tema de la elusión o simplemente de la ampliación de una cuota ya establecida sobre productos no incluidos en la investigación inicial.

Por otra parte, el artículo 11.2 del mismo AAS, señala que una investigación podrá ser iniciada incluyendo, entre diversos elementos, una descripción completa del producto presuntamente subvencionado. Por lo tanto, el artículo 781 de la Ley Arancelaria de los EU, contradice lo estipulado por el AAS, ya que pretende la aplicación de una cuota existente sobre productos que no fueron incluidos ni definidos en el procedimiento original.

Por último, las medidas antielusión de EU también contradicen al artículo 32.1 del AAS, ya que según este último, no se pueden tomar ningún tipo de medidas en contra de la subvención de no ser de conformidad con el GATT de 1994, y como hemos señalado, en dicho acuerdo no se define ni regula la elusión o la ampliación de cuotas compensatorias sobre productos similares o distintos no incluidos en el procedimiento antisubvención original.

4.2.2. Las medidas antielusión de México y sus contradicciones con los Acuerdos de la OMC.

Hasta el momento sabemos que los artículos 71 de la Ley de Comercio Exterior y el 96 de su Reglamento, plantean lo referente a la elusión en México, en los cuales se menciona la posible aplicación de cuotas compensatorias vigentes sobre productos que no fueron incluidos en la investigación inicial.

4.2.2.1. Contradicciones con el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

En el caso del GATT de 1994, las medidas sobre elusión de México contravienen los siguientes artículos:

- a) Tercero, al plantear la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias a causa de una supuesta elusión, lo cual no está regulado por dicho acuerdo, y que por lo tanto, en caso de aplicarse, no está dando el trato nacional que plantea este artículo sobre las importaciones.
- b) Sexto, ya que advierte la posibilidad de aplicar derechos vigentes sobre mercancías que no fueron definidas en el procedimiento antidumping o antisubvención realizado, como lo estipula este artículo.
- c) Vigésimo, ya que las medidas sobre elusión no son compatibles con los acuerdos del GATT, y al ser aplicadas las mismas contravienen lo marcado por este artículo.

4.2.2.2. Contradicciones con el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (AAD).

En este caso, al igual que en la UE y EU, las medidas sobre elusión en México contradicen el artículo 5.2 del AAD, ya que se pretende la aplicación de cuotas compensatorias sobre productos no definidos en los procedimientos antidumping o antisubvención que dieron origen a las mismas.

4.2.2.3. Contradicciones con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (AAS) 1994.

Las medidas antielusión de México, contradicen al artículo 10 del AAS, ya que plantean la posibilidad de aplicar una cuota compensatoria de forma distinta a las estipuladas bajo este acuerdo.

Por otra parte, también contradicen al artículo 11.2, puesto que dejan abierta la posibilidad de aplicar un derecho compensatorio sobre ciertos productos que no fueron incluidos, definidos ni investigados en el procedimiento antisubvención original.

Finalmente las citadas medidas van en contra de lo establecido por el artículo 32.1, en vista de que dentro del AAS jamás se menciona la posibilidad de aplicar cuotas por algún tipo de elusión, o por lo menos la ampliación de una cuota ya establecida sobre otros productos.

4.2.3. Las medidas antielusión de Canadá y sus contradicciones con los Acuerdos de la OMC.

El caso de las medidas desarrolladas por Canadá, como se vio en el tercer capítulo, no existen medidas antielusión específicas, por lo cual la legislación de este país no contradice algún acuerdo de la OMC, ya que la imposición de cuotas sobre productos que entren a territorio canadiense bajo prácticas desleales de comercio internacional causando algún daño o amenaza del mismo a la industria nacional, está de acuerdo con los lineamientos estipulados por dicha organización.

Ahora bien, la forma en que puede ser combatida la evasión de cuotas, según la legislación canadiense, es llevando a cabo investigaciones por discriminación de precios y/o subvención sobre aquellos productos que se presume estén ingresando a dicho país bajo PDCI, esto es, no se pretende la ampliación o aplicación de una cuota existente sobre productos que no fueron incluidos es los procedimientos originales, y mucho menos, sobre las partes y/o componentes de los productos sujetos al pago de cuota, ya que estos son considerados como productos diferentes, que en dado momento requieren que se lleve a cabo una investigación por separado.

En conclusión, la legislación canadiense es un ejemplo de como se pueden combatir las importaciones que afecten de una forma u otra a la industria de dicho país, sin necesidad de crear medidas que vayan en contra de compromisos internacionales previamente adquiridos.

CONCLUSIONES

Dentro del desarrollo de las Relaciones Internacionales, ha sido muy importante el papel que ha desempeñado el comercio. A lo largo de la historia, ésta actividad humana ha sido motivo de grandes disputas y del establecimiento de acuerdos y convenios entre los diferentes los países, regiones y organizaciones internacionales.

Cada uno los sujetos de las Relaciones Internacionales, toma una postura distinta ante el intercambio comercial internacional. Como se señaló dentro del primer capítulo, las dos principales posturas ante el comercio han sido el proteccionismo y liberalismo.

Ambas posturas, se han mantenido vigentes hasta nuestros días, adquiriendo cada una nuevos elementos y características que les han permitido enfrentar la nueva dinámica comercial, por ello que se les ha denominado como Neoproteccionismo y Neoliberalismo. Al mismo tiempo, las contradicciones y los choques entre ambas visiones, han continuado adquiriendo nuevas esferas de enfrentamiento.

Una de éstas esferas de enfrentamiento han sido las PDCI, las cuales han motivado la creación de diferentes acuerdos internacionales que actualmente constituyen los lineamientos de la OMC. Lo anterior ha dado pie a que los países miembros de dicha organización, mantengan una adecuación de sus legislaciones internas a los acuerdos de este organismo.

Los acuerdos de la OMC, han seguido una tendencia liberal, esto significa, que han pretendido derribar todos aquellos elementos que puedan constituir una barrera o traba al intercambio comercial internacional, entre las que se encuentran las PDCI; sin embargo, cada país y región han buscado nuevas formas de proteger y apoyar la participación de su industria interna en el comercio internacional, lo cual ha ido aportando nuevos elementos al antes mencionado Neoproteccionismo.

Lo antes expuesto nos lleva a ubicar una confrontación de intereses, esto es, por un lado los países o regiones buscan mantener la estabilidad de sus intereses comerciales internos, lo cual en la mayoría de los casos, implica proteger a la industria interna del enfrentamiento que tiene con la industria

extranjera. En un sentido opuesto, existen intereses internacionales que se encuentran establecidos en los acuerdos que dichos países o regiones firman con el exterior.

En otras palabras, los acuerdos internacionales en torno al comercio, han buscado una liberalización de dicha actividad, lo cual ha implicado la competencia de las industrias internas con las extranjeras; sin embargo, los países o regiones, desarrollan al mismo tiempo medidas que buscan proteger o apoyar a su industria interna de dicha competencia, de modo que existe un enfrentamiento de los intereses internacionales con los intereses internos.

Un ejemplo de la confrontación de intereses pueden ser las PDCI, ya que por un lado, los intereses internacionales se encuentran plasmados en el AAD y el AAS; sin embargo, cuando algún país o región recurre al inicio de procedimientos de investigación contra alguna de éstas prácticas sin otro interés más que el proteger o impulsar el desarrollo de su industria interna, estamos ante el enfrentamiento de intereses internos contra internacionales, ya que los mencionados acuerdos no permiten el inicio de investigaciones por PDCI, con la única finalidad de proteger a la industria interna.

A pesar del enfrentamiento de intereses que pueda existir en el caso anterior, finalmente las PDCI se encuentran reguladas a nivel internacional y las legislaciones internas de cada país o región, se encuentran adecuadas a estos lineamientos internacionales, de tal forma que de ser necesario, se puede apelar a mecanismos de solución de controversias, basándose en tales lineamientos internacionales.

Sin embargo, existe el problema de la elusión de cuotas compensatorias, que a pesar de haber sido reconocido por la OMC, hasta el momento no se ha establecido un acuerdo que plasme un marco general sobre el cual se puedan basar los diferentes países y regiones para crear o adecuar sus legislaciones internas.

Es obvio algunos países y regiones se han adelantado y han buscado protegerse del fenómeno de la elusión, por medio de la creación de medidas en su contra (medidas antielusión). En este caso, las medidas desarrolladas por la UE, EU y México, como pudimos observar en el cuarto capítulo, mantienen algunas contradicciones con los acuerdos de la OMC.

Después del análisis realizado sobre las medidas antielusión de las legislaciones de la UE, EU y México, podemos determinar lo siguiente:

- 1) Ninguna de las medidas define claramente lo que es una elusión y la forma en que se puede ser combatida, esto es, no exponen de forma precisa el procedimiento de investigación que debe seguirse en este tipo de casos.
- 2) Cada una de las medidas violan algunos acuerdos fundamentales de la OMC.
- 3) No pueden ser consideradas como procedimientos o medidas antidumping o antisubvención, ya que no cumplen de forma exacta lo estipulado por el AAD y el ASS de la OMC.

Ahora bien, el caso de la legislación de Canadá, como se señaló en el tercer y cuarto capítulo, guarda una particularidad importante, ya que en ésta legislación no se presentan medidas antielusión en forma explícita, sino que se plantea una forma diferente de confrontar la evasión de cuotas, utilizando los elementos y herramientas que los acuerdos ya existentes de la OMC mantienen.

Como podemos ver, estamos ante dos problemas, por un lado el referente a la elusión y por el otro el de las medidas que la UE, EU y México han desarrollado en su contra.

En cuanto al problema de la elusión, puede ser considerado como una estrategia que los países, regiones o empresas, desarrollan para vender sus productos bajo una posición de ventaja frente a las industrias de los mercados importadores.

Lo anterior nos muestra que la elusión es un problema que daña a las industrias internas, ya que por medio de ésta, se generan las mismas condiciones de PDCI que dieron origen a la aplicación de una cuota compensatoria, lo que significa que dicha cuota queda sin efecto alguno.

Actualmente la OMC se encuentra en la creación o adecuación de un acuerdo multilateral que regule este fenómeno; sin embargo, ha sido un proceso largo que no ha culminado aún, ya que, desde mi punto de vista, la tendencia liberal que ha seguido el comercio, no ha permitido la existencia de un país o región

que por si solo domine o controle el comercio internacional, sino que cada vez hay más actores internaciones, y por ende, más intereses internos que buscan ser satisfechos, por lo que cada día resulta más complicado y tardado, el establecer un interés común o internacional que pueda satisfacer las necesidades de cada uno de estos.

En el caso de la elusión, existen algunos países como Japón y Corea, por mencionar algunos, que se han opuesto a la legislación de este fenómeno, ya que empresas originarias de estos países, recurren constantemente a este tipo de estrategias para continuar vendiendo sus productos a los mercados extranjeros bajo condiciones desleales de comercio; por el contrario, países como EU, México o la UE, han abogado por el establecimiento de un acuerdo internacional que regule dicha evasión de cuotas, ya que constantemente ingresan productos a sus mercados a través de la evasión de cuotas.

Es obvio que la confrontación de intereses ha trabado las negociaciones en el marco de la OMC para el establecimiento de un acuerdo; sin embargo, este fenómeno se ha venido reflejando desde tiempo atrás y podemos citar el ejemplo de la última ronda de negociaciones del GATT (Ronda Uruguay), la cual fue un proceso de negociaciones muy largo y complicado. Además, considero que el hecho de que cada vez existan más países miembros de la OMC, entorpece y retrasa cualquier negociación dentro de la misma.

Es preciso señalar que existen autoridades investigadoras que constantemente alegan la entrada de productos extranjeros a su mercado interno por medio de la evasión de cuotas, por lo que han utilizado sus propios mecanismos para evitar la entrada de ciertos productos y dar inicio a procedimientos de investigación. El problema es que en algunos casos estos mecanismos son utilizados con la única finalidad de proteger la industria interna, además de que no existen lineamientos de carácter general que puedan ser seguidos.

Ahora bien, en cuanto al problema de las medidas antielusión desarrolladas por la UE, EU y México, es necesario retomar la primer parte de la pregunta central ésta tesis: ¿son las medidas antielusión de la UE y Norteamérica, medidas proteccionistas que contradicen algunos acuerdos de la OMC?, ante lo cual reafirmo la hipótesis planteada en la introducción, haciendo tan sólo una pequeña exclusión para el caso de Canadá, de tal forma, que las medidas antielusión desarrolladas por la UE, EU y México pueden ser consideradas como proteccionistas, ya que contradicen algunos acuerdos fundamentales de

la OMC, la cual puede ser considerada como uno de los logros más importantes del liberalismo comercial; además, no existe acuerdo internacional alguno que pueda sustentar o respaldar la creación y aplicación de estas medidas.

Si bien, cada país o región tiene en su derecho de proteger su estabilidad interna, éste queda limitado en el momento en que viola o contradice el derecho internacional plasmado en acuerdos y convenios internacionales. En este caso, las medidas antielusión antes citadas, son una forma en que cada país o región busca proteger sus intereses internos; sin embargo, dichas medidas no puede ser aplicadas en el momento en que violan acuerdos internacionales previamente firmados y aceptados.

Las medidas antielusión analizadas en el tercer y cuarto capítulo son un ejemplo de las nuevas formas o herramientas que los países o regiones han desarrollado para hacer frente a uno de los tantos problemas generados por el liberalismo comercial. En pocas palabras, son ejemplo claro del enfrentamiento entre las posturas liberales y proteccionistas.

En cuanto a la segunda parte de la pregunta central referente a cómo podría superarse el problema de la elusión, encuentro algunas posibles vías de solución:

- 1) Lo más conveniente sería que se elabore un acuerdo referente a la evasión de cuotas en el marco de la OMC o que dicho problema sea incluido en alguno de los acuerdos ya existentes, ya que así se establecería un marco general, bajo el cual cada uno de los países miembros de este organismo, pueda adecuar sus legislaciones internas sobre elusión, logrando así una uniformidad de criterios y superando las contradicciones que actualmente presentan las medidas antielusión ya desarrolladas.
- 2) En los casos de las investigaciones por elusión que ya se están llevando a cabo, cada país, región o empresa que están siendo investigados, pueden recurrir a los paneles de solución de controversias, ya sea a nivel bilateral, regional o multilateral, apoyándose en acuerdos u organismos internacionales y apelando la improcedencia de tales investigaciones debido a las contradicciones que mantienen con algunos acuerdos de la OMC.

- 3) En el caso de la elusión por operaciones de ensamblado en el país importador, cada autoridad investigadora debería aclarar y especificar desde su investigación original sobre dumping o subvención, el o los productos terminados que serán investigados, incluyendo las partes y componentes de los mismos, siempre y cuando, sean elaborados por los mismos productores del producto final.
- 4) En el caso de que en la investigación inicial no sean incluidas las partes y componentes del producto terminado, podría realizarse una investigación por separado, en caso de ser necesario, sobre estos productos. Dentro de éstas nuevas investigaciones se tendría que reunir, de igual forma, los elementos de prueba suficientes para determinar si se aplica una cuota compensatoria diferente a la del producto terminado, de modo que se evitaría el ampliar una cuota ya existente sobre algún producto diferente que no fue incluido en la investigación original.
- 5) En lo referente a la elusión por operaciones de ensamblado en terceros países, las autoridades investigadoras tendrían que estar vigilando el incremento de las importaciones de productos similares a los sujetos al pago de cuota, provenientes de países o regiones que no fueron abarcados en la investigación inicial. En caso de que tenga los elementos de prueba suficientes para determinar que dichas importaciones se están realizando bajo PDCI, la autoridad podría:
 - Iniciar un procedimiento de investigación por separado en caso de que se trate de productores diferentes a los incluidos en la investigación inicial; o,
 - Ampliar la cobertura de la cuota ya existente sobre estos productos similares, sólo en el caso de que se trate de los mismos productores investigados en el procedimiento original.
- 6) Para los casos de elusión por alteraciones menores en los productos, las autoridades investigadoras podrían ampliar la cobertura de la cuota ya existente, sólo cuando se compruebe:
 - Que dichos productos alterados están ingresando bajo PDCI y causan o amenazan con causar un daño a la industria interna.

- Que reúnen verdaderamente las mismas características que los productos originales sujetos al pago de cuota.
- Que cumplen con las mismas funciones que los productos originales; y,
- Que se trata del mismo productor.

En caso de que no se reúna alguno de los elementos anteriores, sería conveniente iniciar un procedimiento de investigación de forma separada.

Cada una de la propuestas anteriores pretende evitar la aplicación de las medidas antielusión; sin embargo, no se deja de lado el problema latente de la elusión de cuotas, que obviamente afecta las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo el intercambio comercial cuando ha sido impuesta alguna cuota compensatoria.

El tema de investigación de este trabajo, es un pequeño ejemplo de la gran contradicción que se vive en el comercio internacional actual, ya que tal parece que entre más se esfuerzan los diferentes actores internacionales por liberar el comercio, apoyados en los avances tecnológicos, las organizaciones y tratados internacionales, cada día se desarrollan nuevas barreras comerciales o formas de protección.

Tal parece que el comercio, sea cual sea su desarrollo o su regulación, siempre va a traer consigo controversias, ya que cada participante siempre va a buscar obtener el mayor beneficio con la menor inversión posible, de tal forma que no podemos negar que dicho intercambio es, como toda actividad humana, necesaria y conflictiva.

GLOSARIO DE ABREVIATURAS

AAD	Acuerdo Antidumping de la OMC
AAS	Acuerdo Antisubvenciones de la OMC
CCI	Comisión de Comercio Internacional (Estados Unidos)
CE	Comisión Europea
CFC	Corte Federal de Canadá
DC	Departamento de Comercio (Estados Unidos)
DOCE	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
DOF	Diario Oficial de la Federación (México)
EU	Estados Unidos de América
FED	Federal Register, Diario Oficial de EU
GATT	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
LCE	Ley de Comercio Exterior (México)
LMIE	Ley sobre Medidas de Importaciones Especiales (Canadá)
NMF	Clausula de la Nación más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PDCI	Prácticas Desleales de Comercio Internacional
RAD	Reglamento Antidumping (Unión Europea)
RAS	Reglamento Antisubvenciones (Unión Europea)
RLCE	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (México)
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento industrial (México)
TFF	Tribunal Fiscal de la Federación (México)
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UPCI	Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (México)

FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRAFIA

Asistencia a exportadores mexicanos, Ed. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997, 10 pp.

BENEHAM, María Antonieta. La Cuenca del Pacífico y Estados Unidos y la nueva hegemonía mundial, Ed. Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, UNAM, México, 1991, 106 pp.

BLANCO, Mendoza Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 281 pp.

Daño, amenaza de daño, Ed. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997, 14 pp.

Diccionario Enciclopédico Ilustrado Océano, Ed. Océano, Barcelona, España, 1990.

Dumping, Ed. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997, 11 pp.

GILPIN, Robert. La Economía Política de las Relaciones Internacionales, Ed. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina, 1990, 449 pp.

Guía Básica del Exportador, BANCOMEXT, México, 1996, pp. 130,136.

HELLER, Herman. La soberanía. Contribución a la teoría del derecho estatal y del derecho internacional, 2ª ed. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1995, 313 pp.

HERNÁNDEZ-VELA, Salgado Edmundo. Diccionario de Política Internacional, 4ª ed. Ed. Porrúa, México, 1996, 583 pp.

HERRERÍAS, Armando. Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico, Ed. Limusa, México, 1996, 506 pp.

Instrumentos Jurídicos Fundamentales Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. SECOFI, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, 1998, 365 pp.

KOMURO, Norio. "US Anti-Circumvention Measures and GATT Rules", Journal of World Trade, Vol. 28, IV-94, N° 2, pp. 5-49.

Ley Arancelaria de 1930, Título VII, Ed. Comité de Prácticas Antidumping y Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, Organización Mundial del Comercio, Bruselas Bélgica, abril de 1995, 216 pp.

LEDESMA, Carlos A. Principios de Comercio Internacional, Ed. Macchi, Buenos Aires, 1990, 489 pp.

LEYCEGUI Beatriz , William B. P. Robson, S Dahlia Stein. Trading Punches Trade Remedy Law and Disputes Under NAFTA Ed. ITAM, C.D. HOWE, NPA Editores. USA, 1995, 234 pp.

LOZANO., Lucrecia. "*Globalización y regionalización en la economía internacional*", Relaciones Internacionales, N° 59. Jul/Sep 1993, UNAM, México, pp. 47-54.

MALPICA, de Lamadrid Luis. ¿Qué es el GATT?, Ed. Grijalbo, México, 1980, 352 pp.

MERQUIOR, José Guillermo. Liberalismo viejo y nuevo, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1997, 216 pp.

MILTIADES, Chacholiades. Economía Internacional, Ed. Mc Graw Hill, Bogota, Colombia, pp. 1-36.

ORTIZ, Wadgyamar Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México, ¿proteccionismo o librecambismo?, 2ª ed. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1992, 227 pp.

PINO, Oscar. La crisis económica en Estados Unidos y la política de Reagan, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1982, 87 pp.

Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardas: aspectos jurídicos, Ed. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997, 30 pp.

ROSAS, María Cristina. México ante los procesos de regionalización económica en el mundo, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1996, 232 pp.

SEARA, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, pp. 577.

SEE-YOUNG, Lee. "*Cooperación Económica del Asia Pacífico en un Cambiante Ámbito Económico Global*", Comercio Intenacional Banamex, pp. 44-46.

Sistema Mexicano de Defensa Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, Ed. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Unidad de Prácticas Desleales de Comercio Internacional, 1998, 365 pp.

Statement of Administrative Practices for the Special Import Measures Act, Ed. Revenue Canada, Canada, march 1996, 24 pp.

Subvenciones, Ed. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997, 11 pp.

TORRES Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional, 18ª ed. Ed. Siglo XXI, México, 1993, pp. 7.

VIOTTI, Paul R, Mark V. Kauppi. International Relations Theory, Ed. Macmillan Publishing Company, USA, 1993, 606 pp.

HEMEROGRAFIA

ASCHENTRUPP, Toledo Hermann, "*La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral*", Comercio Exterior, Vol. 45, N° 11, Ed. Bancomext, México, noviembre 1995, pp. 847-856.

"*Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*", Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994, pp. 116-128.

"*Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*", Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994, 29-53.

"*Acuerdo Sobre Normas de Origen*", Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994, pp.

"*Anti-elusión*", Compendio de Leyes Sobre Medidas Antidumping y Derechos Compensatorios, Ed. ALCA, 27 de febrero de 1998, pp. 1-2.

Committee on ways and means U.S. House Representatives, Overview and Compilation of U.S. Trade Statutes, Ed. Government Printing Office, U.S.A., 1997, 1086 pp.

"*Decisión sobre las medidas contra la elusión*", Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1994, pp.

Federal Register del 2 de noviembre de 1992.

Federal Register del 10 de enero de 1997.

"*Keynes sigue a la cabeza de economistas de la era moderna*", El Financiero, México, 28 de diciembre de 1999, pp. 17.

La Gaceta (Diario Oficial de la República de Costa Rica), Costa Rica, 5 de marzo de 1997.

La Gaceta (Diario Oficial de la República de Costa Rica), Costa Rica, 14 de octubre de 1997.

"Ley de Comercio Exterior", Diario Oficial de la Federación, México, 27 de julio de 1993.

"Reglamento (CE) N° 1178/98 de la Comisión del 5 de junio de 1998 relativo a la apertura de una investigación sobre presunta elusión de las medidas antidumping establecidas por el Reglamento (CE) N° 1015/94 del Consejo sobre las importaciones de determinados equipos de cámaras de televisión originarios de Japón y por el que se someten a registro dichas importaciones", Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 6 de junio de 1998.

"Reglamento (CE) N° 971/98 de la Comisión del 7 de mayo de 1998 por el que se abre una investigación referente a la supuesta elusión del derecho antidumping establecido por el Reglamento (CEE) N° 3433/91 sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables de gas y piedra, originarios de la República Popular de China mediante importaciones de determinados encendedores enviados desde Hong Kong, Macao, Taiwán y mediante importaciones de encendedores de bolsillo originarios de la República Popular de China y por el que dichas importaciones se someten a registro", Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 8 de mayo de 1998.

"Reglamento (CE) N° 984/97 de la Comisión del 30 de mayo de 1997 por el que se da por concluida la investigación relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas por los Reglamentos (CEE) N° 993/93 y (CEE) N° 2887/93 del Consejo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón y de Singapur, mediante importaciones de partes de las mismas para su montaje en la Comunidad Europea y por el que se suprime el registro de las partes", Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 31 de mayo de 1997.

"Reglamento (CE) N° 984/97 de la Comisión del 30 de mayo de 1997 por el que se da por concluida la investigación relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas por el Reglamento (CEE) N° 993/93 del Consejo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón mediante la importación de dichos productos montados en y/o transbordados vía Indonesia y por el que se suprime el registro de este producto", Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 31 de mayo de 1997.

“Reglamento (CE) N° 693/97 de la Comisión del día 18 de abril de 1997 por el que se abre una investigación por elusión de las medidas antidumping impuestas a las importaciones de fibras discontinuas de poliéster originarias de Bielorusia mediante importaciones de cables de filamentos sintéticos de poliéster para su transformación en la Comunidad Europea y por el que estas importaciones se someten a registro”. Diario de las Comunidades Europeas, 19 de abril de 1997.

“Reglamento (CE) N° 1717/96 de la Comisión del 29 de agosto de 1996 por el que abre una investigación relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas por el Reglamento (CEE) N° 993/93 del Consejo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón mediante la importación de dichos productos montados en y/o transbordados vía Indonesia y por el que estas importaciones se someten a registro”, Diario de las Comunidades Europeas, 31 de agosto de 1996, pp. 47-49.

“Reglamento (CE) N° 1718/96 de la Comisión del 29 de agosto de 1996 por el que se abre una investigación relativa a la elusión de las medidas antidumping establecidas por los Reglamentos (CEE) N° 993/93 y (CEE) N° 2887/93 del Consejo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón y de Singapur, mediante importaciones de partes de las mismas para su montaje en la Comunidad Europea y por el que se someten a registro dichas importaciones”, Diario de las Comunidades Europeas, 31 de mayo de 1996.

“Reglamento (CE) N° 1445/96 de la Comisión del 24 de julio de 1996 por el que se da por concluida la investigación referente a la elusión de las medidas antidumping establecidas por el Reglamento (CEE) N° 2861/93 sobre las importaciones de determinados discos magnéticos (microdiscos de 3.5 pulgadas) originarios de Japón, Taiwán y la República Popular de China, por las importaciones de determinados discos magnéticos originarios de Canadá, Hong Kong, India, Indonesia, Macao, Malasia, Filipinas, Singapur y Taiwan y por el que se suspende el registro de este producto”, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 25 de julio de 1996.

“Reglamento (CE) N° 384/96 del Consejo del 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea” (RAD), Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 6 de marzo de 1996.

"Reglamento (CE) N° 2026/97 del Consejo del 6 de octubre de 1997 sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea" (RAS), Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 21 de octubre de 1997.

"Reglamento de la Ley de Comercio Exterior", Diario Oficial de la Federación, México, 30 de diciembre de 1993, pp. 68-108.

"Resolución final sobre el procedimiento de elusión del pago de cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de aditivos de gasolina, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3811.90.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América y fabricados por la empresa First Brands Corporation", Diario Oficial de la Federación, 16 de diciembre de 1998, pp. 43-45.

"Resolución final de la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa grado 55, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 1702.60.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia", Diario Oficial de la Federación, 8 de septiembre de 1998, pp. 24-40.

"Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de aditivos para gasolina, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3811.90.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América y fabricados por la empresa First Brands Corporation", Diario Oficial de la Federación, 1° de julio de 1998, pp. 28-32.

"Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de Paratión Metílico Grado Técnico, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2920.10.02 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", Diario Oficial de la Federación, 23 de marzo de 1998, pp. 96-103.

“Resolución por la que se declara de oficio el inicio de la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias...”, Diario Oficial de la Federación, 23 de enero de 1998, pp.

“Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias”, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1994, pp. 524-572.