

20421
18



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

LA POLITICA ANTIDUMPING COMUNITARIA:
PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR EXPORTADOR MEXICANO
ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION
EUROPEA.

T E S I S I N A

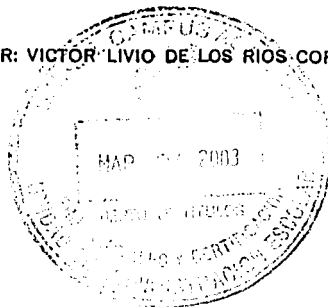
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

ALICIA ELIZABETH LEVARIO FLORES

ASESOR: VICTOR LIVIO DE LOS RIOS-CORTES



MARZO 2003



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A



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

Comisión General de Bibliotecas •
• difundir en formato electrónico e impreso el
• contenido de mi trabajo recepcional.

PRE: Alicia Elizabeth

Levario Flores

24 marzo 2003

GF

A Eliot, mi niño:

Porque en el camino largo o corto
que me quede por recorrer
ya sin ti,
lo atravesaré con la esperanza
de que al final,
me miraré de nuevo en tus ojos
y mis lágrimas al fin se secarán.

Agradecimientos

"Nunca es tarde, si la dicha es buena", así que finalmente, ¡aquí está!; probablemente este trabajo no se hubiera concretado sin el apoyo, ánimo y empuje de mi esposo, Paco: gracias mil por todo lo que eres y porque no hay mejor lugar para mí, que a tu lado.

Gracias también a mi mamá y mis hermanos, especialmente a Fabiola, por su siempre disponibilidad a "echarme una manita" en los menesteres que este trabajo obligó.

Mi gratitud para mis abuelos, Vicente Flores † y Antonieta Miranda, por todo su cariño y apoyo.

Todo mi cariño a las familias Levario-Hernández, ahora ya 4 consentidos; López-Flores, Flores-Gaitán, y González-Levario.

Carmen, Oscar y Salvador: su amistad siempre alegró mi paso por la Universidad, es una dicha saber que a pesar de la distancia sigo contando con ustedes.

Mi más profundo agradecimiento al Dr. José Eusebio Salgado y Salgado, Lic. Víctor Livio de los Ríos Cortés, Lic. Rafael Flores Bañuelos, Lic. Gabriel Gómez Ochoa y al Lic. Alberto Castillo Almanza; sus comentarios enriquecieron enormemente este trabajo, pero sobretodo, muchísimas gracias por su amable disponibilidad de revisar este trabajo "a larga distancia".

Muchas gracias a la Lic. Mary Cruz Gómez Cortés: disculpa tanta molestia, tu ayuda facilitó muchísimo todos los trámites.

Finalmente a la Universidad Nacional Autónoma de México, porque lo que escuché en sus aulas, me permitió conocer, analizar y ampliar mi visión sobre el mundo y las relaciones internacionales contemporáneas.

Alicia Elizabeth Levario Flores

Índice

Introducción	1
Capítulo 1 La Unión Europea: integración, instituciones y políticas.	6
1.1 El nacimiento de la Unión Europea.	7
1.2 Los Tratados de Roma, Maastricht, Ámsterdam y Niza.	8
1.3 Las instituciones comunitarias.	11
1.4 La política Comercial Común de la Unión Europea.	17
1.5 Ámbitos de la Política Comercial Común.	20
1.5.1 Política Comercial Convencional.	21
1.5.2 Política Comercial Autónoma.	24
Citas y notas capítulo 1.	33
Capítulo 2 La política antidumping de la Unión Europea.	36
2.1 Legislación comercial.	37
2.2 Principios generales del Reglamento Antidumping.	37
2.2.1 Conceptos previos.	38
2.2.2 Procedimiento antidumping.	42
2.3 Evolución de la política antidumping de la Unión Europea.	47
2.4 El Reglamento Antidumping de la UE y el Código Antidumping de la OMC.	53
Citas y notas capítulo 2.	56
Capítulo 3 Perspectivas de las exportaciones mexicanas ante la política antidumping de la Unión Europea.	57
3.1 La integración de México y la Unión Europea.	58
3.1.1 Naturaleza del TLCUE.	61
3.1.2 Desgravación arancelaria de bienes en el TLCUE.	63
3.1.2.1 Comercio de servicios en el TLCUE.	65
3.1.3 Prácticas desleales de comercio en el TLCUE.	66
3.2 La relación comercial de México y la UE.	68
3.2.1 Composición del comercio UE-México.	70
3.3 Medidas antidumping de la Unión Europea contra México.	75
3.3.1 La Dirección de Asistencia Internacional de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.	80
3.4 Perspectivas de las exportaciones mexicanas ante la política antidumping de la Unión Europea.	81
Citas y notas capítulo 3.	86
Conclusiones.	89
Anexos	98
Bibliografía	110

Introducción.

Promover el comercio exterior de bienes y servicios y atraer las inversiones extranjeras a México, son los objetivos explícitos, que busca nuestro país, desde que en 1994 comenzó la carrera por firmar acuerdos de libre comercio con diversas regiones y países; en mayo de 1995, esta estrategia económica tocó la puerta europea.

Cinco años después, el primero de julio de 2000, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), culminando así 25 años de relaciones institucionalizadas.

México, se hace socio de este gigante comercial, que representa sólo el 6% de la población mundial, sin embargo, los 15 Estados miembros, realizaron en 1999, el 19% de las exportaciones mundiales; y el 17 % de las importaciones, colocándose así, como la primera potencia comercial del mundo; y el segundo importador a nivel mundial.

Quizá, el dato más interesante para el sector exportador mexicano, es el crecimiento sostenido de las compras europeas al exterior; con tasas anuales del 8.5% , que junto con una población que podría alcanzar los 600 millones de consumidores, una vez culminada la inminente integración de la Europa del Este; representa un gran reto para introducir mercancías mexicanas en tan significativo mercado.

Esta dinámica internacional, en la que regiones aparentemente distantes, buscan un mayor acercamiento, responde a la transformación tan relevante de las relaciones económicas internacionales en las últimas décadas, bajo una perspectiva de nuevo orden económico mundial.

Orden en el que se perciben características tales como:

-El cambio de un modelo bipolar a uno multipolar, con la UE, Estados Unidos, Japón, Rusia y China a la cabeza.

-La acelerada globalización, entendida como el debilitamiento del grado de territorialidad de las actividades económicas, donde, industrias, sectores o cadenas productivas, desarrollan sus actividades utilizando los recursos específicos de cualquier territorio nacional.

-Un incremento de interdependencia comercial, el cual se ha visto reflejado sobre los intercambios que cada país lleva a cabo con los de su entorno geográfico, llevando a la formación de bloques comerciales, con distintos grados de integración, como es el ejemplo de la UE, que no sólo es un mercado común con libertad de circulación de bienes, capital, servicios y gente, sino que además, posee políticas comunes y autoridades supranacionales

-Y finalmente, con la conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay del GATT y la creación de la Organización Mundial de Comercio, (OMC), se materializa así, la corriente del liberalismo económico: aprobada por el capitalismo, como eje para sus políticas económicas, pues en ellos, se aceptan acuerdos orientados a la reducción sustancial de las tarifas y otras barreras al comercio; a la par de otorgar a la OMC el poder de ser árbitro en la solución de conflictos comerciales y supervisar las reglas de comercio con la capacidad de imponer sanciones contra el que cometa violaciones.

Partiendo del hecho que estas características, determinan en gran medida las estrategias a seguir para que los países establezcan relaciones comerciales; a primera vista, se percibe que el mundo de hoy, es un gran mercado de libre comercio, donde compradores y vendedores, poseen rienda suelta para colocar sus productos, paradójicamente, se observa al mismo tiempo, que los países continúan limitando de cierta forma el comercio internacional a través del uso de los llamados "instrumentos de defensa comercial": como las restricciones cuantitativas, los controles a las importaciones, salvaguardias, medidas antidumping y antisubvenciones.

Ante el panorama de la conclusión exitosa de los Acuerdos del GATT, y la misión de la OMC, cada vez es más difícil limitar las importaciones haciendo uso del arancel tradicional, de ahí que se busquen alternativas que limiten las compras al exterior, este "proteccionismo discreto", se encuentra particularmente ejemplificado con el uso cada vez más creciente de medidas antidumping por parte de los protagonistas del comercio internacional.

En el 2001, la UE ocupa por ejemplo, el tercer lugar como usuario de estas medidas ; en los últimos seis años ha iniciado 246 procedimientos, por detrás de los 255 de Estados Unidos y muy de cerca de los 248, iniciados por la India.

Las medidas antidumping, constituyen el instrumento diseñado para luchar contra el dumping, práctica que consiste en la venta de un producto en mercados foráneos al precio inferior al mercado nacional, o bien vender por debajo de los costos en un mercado extranjero.

La OMC, permite a una nación reparar el daño que el dumping ocasiona, pues se le considera como una práctica desleal y por lo tanto sancionable, estableciendo, una vez comprobada su existencia, derechos antidumping en forma de tarifas.

A nivel intelectual, el debate por el uso de medidas antidumping, es bastante amplio, pues se acusa a los usuarios de un nuevo proteccionismo, considerado como discreto; ante el temor de que los productores extranjeros invadan el mercado nacional con precios tan bajos que los sacarían del negocio

Las medidas antidumping, no tienen por objetivo primario detener o hacer frente al dumping como práctica desleal y anticompetitiva, sino enderezar los trastornos internos que

resultan de una oleada de importaciones, es decir, proteger de cierta forma contra los daños que ocasionaría un comercio totalmente libre.

De esta forma, el uso de medidas antidumping, aparece como válvula de escape en un ambiente internacional caracterizado por tarifas arancelarias bajas o inexistentes, como en los acuerdos de libre comercio, donde las medidas antidumping, ofrecen el conducto para compensar a las industrias preocupadas por un incremento en la competencia externa.

Las medidas antidumping, forman así, parte del arsenal con el que cuentan los países, en el sentido que se encuentra aceptado y regulado por la OMC, para proteger ciertas industrias de una oleada de importaciones; además, son un instrumento efectivo para ayudar a sus industrias a adaptarse al nuevo ambiente de competitividad; objetivo al cual los gobiernos otorgan gran prioridad ya sea por interés nacional, o por graves presiones domésticas.

La eliminación de este tipo de protección, a pesar del debate intelectual, parece realmente improbable en el contexto actual, por lo que, ante este panorama, vale la pena analizar qué perspectivas tiene para el sector exportador mexicano, con la entrada en vigor de Tratado del Libre Comercio Unión Europea-México, el uso ostensible de medidas antidumping por parte de la Unión Europea.

Ya que, mientras a nivel internacional, siga considerándose al dumping como una práctica desleal o como políticas de precios predatorias, seguirá existiendo la posibilidad de defenderse de sus dañinas consecuencias, todo dentro del marco normativo internacional que la mayoría de los países aceptan como válido.

En el presente trabajo, se pretende determinar si la Unión Europea utilizará medidas antidumping contra las exportaciones mexicanas, ahora que se encuentra en vigor el Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México.

Para ello, necesario identificar, conocer y explicar las características de la política antidumping de la UE, con el objeto de anticipar los sectores exportadores mexicanos que potencialmente se verían afectados por dicha política.

Oficialmente, se otorga poca relevancia al estudio de posibles conflictos entre las partes firmantes de un acuerdo económico, se da paso al optimismo con cifras que muestren la potencialidad de los productos mexicanos en el extranjero, relegando a segundo término, las dificultades prácticas de colocar exportaciones mexicanas en mercados internacionales.

Personalmente, ante el universo que representa estudiar la política comercial europea, que la ha llevado a alcanzar el liderato del comercio internacional, resulta muy interesante enfocar esta investigación, en el uso de los instrumentos antidumping de la UE, como elemento, seguramente clave, para lograr encabezar las estadísticas de comercio internacional.

El objetivo del presente trabajo es describir, evaluar y analizar la política antidumping de la Unión Europea para prever dificultades a las exportaciones mexicanas, ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.

El presente trabajo, no pretende juzgar la validez del uso de las medidas antidumping por parte de la UE, sino analizar y determinar si los mecanismos que interfieren para culpar a determinada industria de dumping son claros e imparciales.

Para ello, se estudiará al organismo internacional llamado Unión Europea, conociendo las características y motivaciones que ha determinado su integración, así como las instituciones supranacionales que le son parte, lo que nos permitirá entender tanto sus relaciones con el exterior, como su política comercial común, de la cual emana su política antidumping.

Evaluaremos de igual forma, la relación comercial con México así como las motivaciones para emprender una asociación comercial, para que posteriormente, a la luz del análisis que también llevaremos a cabo de su política antidumping, identifiquemos los sectores exportadores mexicanos que potencialmente se verían afectados o más bien acusados de dumping en el mercado europeo.

En el primer capítulo, titulado la Unión Europea: integración, instituciones y políticas, se establecerá una visión integral de la UE, que nos permita entenderla como el espacio de integración económica, política y monetaria más avanzado del mundo contemporáneo.

Aquí, se pretende resaltar un elemento fundamental dentro del marco legal de la Unión Europea: sus políticas comunes, es decir, las estrategias comunitarias a través de las cuales se logra la unificación y entre las que encontramos, la política comercial común, sin duda, sustento del éxito comercial comunitario.

Se identificarán las características de esta política, resaltando sus dos ámbitos a saber, el ámbito convencional, en el que sobresalen los instrumentos de defensa comercial que utiliza; entre ellos obviamente las medidas antidumping, así como su esfera autónoma, rama por la que rige sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

En el capítulo segundo, se conocerá el marco legal que sustenta la política antidumping de la UE, así como los elementos que se toman en cuenta para determinar un probable dumping y el procedimiento que sigue, en caso de comprobar efectivamente la existencia de éste; ello nos permitirá evaluar la transparencia y objetividad de dicha política.

Asimismo, se pretende cuantificar el alcance de las medidas antidumping que ha llevado a cabo la Unión Europea, en un periodo que abarca del año 1995 al 2001, identificando los países a los que mayoritariamente se acusa de cometer ésta práctica desleal y en que sectores económicos, así como la proporción de acusaciones que efectivamente resultan como pruebas positivas y las que no lo fueron.

Utilizaremos la base de datos y estadísticas disponibles en las páginas web, tanto de la propia Comunidad, como de la OMC, ya que al ser este organismo aceptado internacionalmente, como el árbitro de los conflictos comerciales; ante el Comité Antidumping, todos sus miembros poseen la obligación de reportar el uso de estos mecanismos de defensa, de ahí también que el periodo estudiado sea de 1995 al 2001, pues en este año se fundó dicha organización.

En el capítulo número 3, titulado, Perspectiva de las exportaciones mexicanas ante la política antidumping de la UE; se presentará la evolución de la integración mexicana-europea que comienza con la firma de los primeros acuerdos en 1975 y llega a su mejor acercamiento con la firma del TLCUE.

Asimismo, se evaluará la relación comercial histórica que ha tenido nuestro país con la UE, al conocer la composición del comercio exterior entre ambos, enfatizando particularmente el primer año de vigencia del acuerdo comercial.

Se identificarán también, los casos en que los productos mexicanos se han enfrentado a acusaciones de dumping en la Comunidad, con objeto de evaluar el desarrollo del procedimiento.

Este conjunto de elementos, nos permitirán identificar las perspectivas que tienen las exportaciones mexicanas de ser acusadas de dumping en la UE, ante la intensificación de intercambios comerciales con la entrada en vigor del TLCUE.

La Unión Europea: integración, instituciones y políticas.

“Un día llegará en el que las bombas serán reemplazadas por el venerable arbitraje de un Senado soberano que será para Europa lo que la asamblea es para Francia. Un día vendrá en que habrá dos grupos inmensos, los Estados Unidos de América y los Estados Unidos de Europa...en el siglo XX habrá una nación extraordinaria que tendrá por capital París. Pero que no se llamará Francia sino Europa. Se llamará Europa en el siglo XX y en los siguientes y aun transfigurada se llamará Humanidad”.
Discurso de Víctor Hugo en el Congreso de la Paz de París el 18 de agosto de 1849.

1.1 El nacimiento de la Unión Europea.

Construir una Europa que salvaguardara la paz y la prosperidad de sus pueblos, fue el lema y el objetivo a cumplir cuando en 1957 por medio de los Tratados de Roma, se establecen las llamadas Comunidades Europeas y que a partir de 1993 conocemos como Unión Europea (UE).

Hoy en día, esta Unión esta integrada por 15 estados miembros: Francia, Alemania, Italia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, El Reino Unido, Irlanda, Grecia, España, Portugal, Austria, Suecia y Finlandia.

En su conjunto, constituyen el espacio de integración más evolucionado y complejo que haya existido, sin embargo, este espacio tal y como lo conocemos hoy en día ha debido pasar por diversas fases ajustándose a las necesidades y objetivos que dicta la dinámica mundial.

Las raíces de esta integración¹, las encontramos en la ideología de dos franceses: Robert Schuman y Jean Monet, que en el llamado Plan Schuman, proponían integrar toda la producción franco-alemana del carbón y del acero, bajo una Alta Autoridad Común, abierta al resto de los países europeos; en 1951 se materializa este plan con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), cuyo objetivo primario, era eliminar las restricciones internas al comercio del carbón y del acero e impulsar la liberalización comercial y el desmantelamiento de todas las políticas y prácticas discriminatorias a la competencia en ese sector.

Los seis países firmantes de la CECA fueron Francia, República Federal de Alemania, Bélgica, Italia, Luxemburgo y Holanda.

La constitución de la CECA, significó sólo el primer paso para una mayor integración posterior, por lo que en junio de 1955, sus Estados miembros encargaron la elaboración de un informe sobre las posibilidades de dicha integración. El Comité Spaak, presentó así un reporte que fundamentó la creación de dos nuevas instituciones: la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o EURATOM); ambas establecidas por los Tratados de Roma de 1957.

De esta manera, las tres instituciones fueron creadas para cumplir objetivos concretos y una sola una finalidad: la prosperidad europea.

La integración europea comienza a evolucionar en 1965, cuando se firma el Tratado de Fusión de los ejecutivos o Tratado de Bruselas, en el que se acordó que las instituciones que rigen las tres comunidades fueran las mismas, creándose por lo tanto, el Consejo de las Comunidades Europeas, una Comisión de las Comunidades Europeas y una Junta de Cuentas, La Asamblea o Parlamento Europeo, tal cual lo conocemos ahora, y el Tribunal de Justicia han sido comunes a las tres Comunidades desde el principio.

En 1970 se decide también uniformizar el presupuesto, lo cual se logra a través del Tratado de Luxemburgo y finalmente, por una resolución adoptada por el Parlamento Europeo el 16 de febrero de 1978, se acordó designar a las tres Comunidades con la expresión Comunidad Europea. (CE)

1.2 Los Tratados de Roma, Maastricht, Ámsterdam y Niza.

Particularmente, el Tratado de Roma, que permitió la creación de la CEE, fue muy significativo, pues esencialmente, buscaba la creación de un espacio europeo capaz de potenciar un desarrollo económico; se buscaba la creación de un mercado común sin obstáculos al comercio exterior y con libertad de factores, mayor aprovechamiento de la ventaja comparativa y por lo tanto, de la mejor asignación de recursos, favorecer a las empresas a través del aprovechamiento de las economías de escala y procurar un mayor bienestar general.

Sin embargo, en sus primeros años, la CEE funcionaba solo como una Unión Aduanera, con una tarifa exterior común, y con eliminación de los obstáculos a los intercambios comerciales y a las restricciones cuantitativas entre los Estados miembros, por lo tanto, lejos quedaban los objetivos plasmados en el Tratado de Roma.

A todo ello, había que agregar que a principio de los años ochenta, la Comunidad se ve afectada por una crisis de identidad, que hacía imposible su avance como proyecto de integración económica regional; en parte por la insuficiencia del Tratado de Roma que no contaba con las instituciones precisas para llevar a cabo las transformaciones requeridas; y en parte, como consecuencia de las crisis económicas mundiales de la década anterior, que obligaba a los países comunitarios a desviar su atención a la resolución de sus problemas económicos internos más que a concentrarse en el esfuerzo de integración.

Felizmente para mediados de la década, los países europeos disfrutaron de un ciclo expansivo de crecimiento económico, pasando de un PIB real de 1.9 % entre 1974-1982 a 2.6 % en 1986. En medio de este ambiente de cooperación y optimismo, surgen los llamados Grandes Proyectos Comunitarios, cuyo objetivo primordial consistía en poner en marcha un conjunto de reformas estructurales que lleven a la implantación de un mercado interior europeo.

Como primer paso, entra en vigor el 1 de julio de 1987, el Acta Única Europea, primera modificación al Tratado de la CE, con ella, se pretendía preparar a la Comunidad para el establecimiento de un mercado único interior entendiéndose como *mercado interior*, un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estuviera garantizada.

A pesar de la enmienda del Acta Única Europea, ésta no era aún suficiente para lograr una Unión Económica y Monetaria, para ello, era necesario un nuevo tratado que estableciera tanto los aspectos esenciales y los acuerdos institucionales de dicha Unión, así como las etapas y procedimientos para lograrla.

Así, en diciembre de 1990, se inauguran las Conferencias Intergubernamentales para la Unión Económica y Monetaria y la Unión Política que se fundieron en el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea, firmado el 7 de febrero de 1992, y en vigor desde el 1 de noviembre de 1993, pretendiendo con ello avanzar en ambas direcciones.

Se acordó también que el proceso de integración europea se denominaría Unión Europea, cuyo fundamento, lo constituirían las Comunidades Europeas junto con las políticas y otras formas de cooperación. La principal misión de la Unión sería organizar de modo coherente y solidario las relaciones entre los Estados miembros y entre los pueblos.

Como podemos ver, conforme ha evolucionado el proyecto de integración europea, se ha denominado CEE, Mercado Común, Comunidad Europea, gracias al Tratado de Maastricht de 1992 la Comunidad Europea ha pasado a denominarse Unión Europea ya que al eliminar el término "económica" se pretendía ampliar los objetivos a Unión Monetaria y Política. (*Ver anexo número 1 sobre la evolución de los Tratados de la UE.*)

De esta manera, el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht, incorporó al proyecto europeo, otros objetivos de carácter económico, social y político de acuerdo con la evolución europea y el contexto mundial de los últimos treinta años.

Los objetivos recogidos en el Tratado de Maastricht fueron:

1. Promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, a través de la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión económica y monetaria, moneda única.
2. Afirmar su identidad en la escena internacional, a través de la realización de una política exterior y de seguridad común que en su momento pueda llevar a una defensa en común.
3. Creación de la ciudadanía común para reforzar la protección de sus ciudadanos.
4. Desarrollar una estrecha cooperación en el ámbito de justicia.
5. Supervisar que las formas de cooperación y las políticas desarrolladas aseguren la eficacia de los mecanismos y de las instituciones de la Unión.

En esta ocasión, el Tratado incluía cláusulas evolutivas y posibilidades de revisión a través de Conferencias Intergubernamentales, que de hecho, se dieron aún antes de lo esperado, pues para 1996, se trabajaba ya en la primera revisión del Tratado de la Unión Europea, cuyo resultado, fue la aprobación del Tratado de Ámsterdam el 17 de junio de 1997.

Por medio del Tratado de Ámsterdam, se pretendía luchar contra la discriminación, obteniendo igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres así como la simplificación de los procedimientos para completar el derecho a la libre circulación².

El Tratado de Ámsterdam tenía cuatro objetivos fundamentales:

1. El empleo y los derechos de los ciudadanos como eje de la Unión.
2. La eliminación de los últimos obstáculos a la libre circulación y el refuerzo de la seguridad.
3. Dotar de eficacia a la estructura institucional de la Unión.
4. Afianzar la imagen de la Unión ante el exterior.

Sin embargo, los resultados de la Conferencia intergubernamental y los frutos del Tratado fueron muy modestos, de ahí que fuera necesaria una modificación más al Tratado de la Unión.

La última modificación fue hecha por medio del el Tratado de Niza, celebrado por el Consejo Europeo, los días 7 a 9 de diciembre de 2000 y firmado el 26 de febrero de 2001; en el cual, se establecen modificaciones a la composición y funcionamiento de las instituciones y órganos europeos ante las perspectivas de ampliación a la Europa del Este³.

Por medio del Tratado de Niza⁴, se pretende hacer funcionar más eficazmente la Unión ante la posibilidad de duplicación en el número de sus miembros, por ejemplo, como distribuir los escaños en el Parlamento por Estado miembro, o el cambio en la toma de decisiones del Consejo, ya que se establece, la nueva ponderación de los votos que corresponderán a cada país miembro una vez que se integren los aspirantes.

En lo referente al ámbito comercial; con arreglo al Tratado de Niza, se modifica el artículo 133, de manera que sean de la exclusiva competencia de la Comunidad, las negociaciones de los acuerdos relativos, los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual y los servicios, con ciertas excepciones, como son los servicios de educación y salud humana.

La Comisión negociará esos acuerdos siguiendo las directivas del Consejo, que aprobará el resultado por mayoría cualificada, o por unanimidad, en casos limitados en los que se requiera unanimidad para las decisiones internas. También será necesario el consentimiento del Parlamento Europeo.

El Tratado de Niza entrará en vigor en febrero de 2003, aunque las modificaciones introducidas por éste en lo que respecta a la composición de la Comisión y la ponderación de votos serán aplicables a partir del 2005.

1.3 Las instituciones comunitarias.

La integración europea es de tipo institucionalista, es decir, se caracteriza por una serie de instituciones que se han ido adaptando según los retos que fija la integración europea; actualmente la organización europea esta estructurada de la siguiente manera:

FUNDAMENTALES	CONSULTIVAS	MONETARIAS FINANCIERAS
Parlamento Europeo	Consejo Económico y Social	Sistema Europeo de Bancos Centrales
Consejo	Comité de las Regiones	Banco Central Europeo (BCE)
Comisión	Parlamentos Nacionales	Banco Europeo de Inversiones (BEI)
Tribunal de Justicia	El Defensor del Pueblo	Fondo Europeo de Inversiones
Tribunal de Cuentas	El Comité Económico y Financiero	
Consejo Europeo		

Parlamento Europeo

Con 626 diputados elegidos por sufragio universal directo cada cinco años y que representan a 370 millones de ciudadanos es el representante de los pueblos de la Unión; con el tiempo, paso de ser un organismo meramente consultivo a una asamblea legislativa y con funciones de control sobre la Comisión, la cual, debe rendir cuentas ante este y presentar un informe anual.

Participa en el proceso legislativo, pues posee un derecho de evocación, que es la posibilidad de solicitar a la Comisión que haga propuestas legislativas.

Posee el derecho a realizar una segunda lectura de la legislación propuesta sobre el mercado interior y proponer enmiendas, aunque la última palabra la tiene el Consejo de Ministros, finalmente, tiene derecho de veto de los tratados firmados por la Unión, en temas relacionados con el ingreso o asociación de un Estado.

También es consultado por el Consejo en asuntos especiales y finalmente, posee cierta intervención presupuestaria ya que junto con el Consejo aprueba el presupuesto y puede realizar modificaciones.

Por lo que se refiere a los principales Tratados internacionales que regulan entre otros asuntos, las cuestiones comerciales, se exige la aprobación del Parlamento; la Comisión se asegura que éste sea informado rápida e íntegramente en todas las fases de la elaboración, negociación y celebración de esos Tratados, para tener en cuenta su opinión

El Consejo de Ministros

Comúnmente llamado Consejo, se compone de 15 miembros, uno por Gobierno, y su composición varía en función de la materia que trate, Ministros de Asuntos Exteriores, de Agricultura, Transportes, etc.

Es el órgano legislativo superior y es el encargado de adoptar las decisiones políticas más importantes ya que en él, los Estados miembros coordinan sus políticas nacionales y resuelven sus diferencias con el objetivo de llegar a un equilibrio entre los intereses de los Estados miembros y el interés general de la Unión

Define las políticas comunitarias y fija el presupuesto de la Unión.

En el ámbito comercial, el Consejo emite las “directrices de negociación”, destinadas a orientar a la Comisión en su trabajo y decide en último término, la aprobación de los acuerdos comerciales. Sin embargo, es preciso el consentimiento del Parlamento Europeo para ciertos acuerdos, incluidos el Acuerdo sobre la OMC y los acuerdos de asociación y de cooperación. La Comisión aplica una política de informar y consultar al Parlamento Europeo, que periódicamente formula sus observaciones sobre la política o las propuestas de la Comisión.

El Consejo adopta sus decisiones sobre la Política Comercial Común por votación de mayoría cualificada, excepto en lo relativo a las medidas antidumping y compensatorias definitivas, en cuyo caso lo hace por mayoría simple.

La Comisión Europea

Cuenta con veinte miembros independientes, ya que éstos no pueden recibir órdenes de sus respectivos países, ello bajo la dirección política de su presidente, se le considera el motor de la política de la Unión, pues es la encargada de velar por el cumplimiento del Tratado de la Unión Europea así como de aplicar las políticas comunes.

Además entre sus principales funciones se encuentra la de presentar al Consejo proyectos de actividades comunitarias, proponer normas y disposiciones de interés, ejecuta el presupuesto y controla su ejercicio y actúa de intermediario entre los Estados miembros.

En materia comercial, la Comisión representa a la Comunidad y es la institución encargada de dirigir las negociaciones comerciales y de velar por el cumplimiento de los acuerdos comerciales internacionales por parte de terceros países; informa regularmente al Parlamento Europeo, el cual aunque no tiene competencias explícitas en materia de ejecución de política comercial, en la práctica los diputados del Parlamento europeo participan en las negociaciones de la UE dentro de la OMC.

La Comisión es nombrada por un período legislativo coincidente con el Parlamento Europeo.

El Tribunal de Justicia

Su tarea es garantizar el derecho a la interpretación y aplicación de los tratados y de las normas promulgadas por el Consejo y la Comisión, sus sentencias constituyen jurisprudencia y tanto personas físicas como jurídicas están obligadas a acatar sus sentencias.

El Tratado de Maastricht, le concedió la facultad coactiva de imponer multas a un Estado miembro que no cumpla una segunda sentencia condenatoria sobre un mismo caso.

En octubre de 1989 se estableció un Tribunal de Primera Instancia sobre el cual recaen recursos relacionados con el Tratado de la CECA.

El Tribunal de Primera Instancia, en la actualidad, es competente para pronunciarse en primera instancia sobre:

- Todos los recursos de anulación, recursos por omisión y recursos de indemnización, interpuestos contra la Comunidad por personas físicas o jurídicas.
- Los recursos interpuestos contra la Comisión en virtud del Tratado CECA por las empresas o asociaciones de empresas.
- Los litigios entre la Comunidad y sus funcionarios y agentes

Según el Tratado de Niza, a partir de su entrada en vigor, se prevé la posibilidad de crear salas jurisdiccionales especializadas en ámbitos específicos.

El Tribunal de Cuentas

Es el representante de los contribuyentes, encargado de examinar y controlar la gestión del presupuesto de la Unión.

El Tribunal puede ampliar sus operaciones a terceros países que reciban ayuda financiera de la UE y puede hacer observaciones a las instituciones a iniciativa propia sobre asuntos de su incumbencia.

El Consejo Europeo

El Consejo Europeo está compuesto por los Jefes de Estado o de Gobierno de los quince Estados miembros de la Unión Europea, así como por el Presidente de la Comisión Europea. No debe confundirse con el Consejo de Europa, que es un organismo internacional, ni con el Consejo de la Unión Europea, formado por los representantes de rango ministerial de los Quince.

Acogido por y en el país que ejerce la Presidencia del Consejo, el Consejo Europeo regula la vida política y el desarrollo de la Unión Europea, reuniéndose al menos dos veces al año, por lo general en junio y en diciembre. El acontecimiento es de considerable importancia: la presencia en una ciudad europea de quince representantes con gran legitimidad democrática, y más aún, acompañados por otros ministros y colaboradores

cercanos, es una cita política que, desde hace casi veinticinco años, despierta gran expectación.

El Consejo Europeo jurídicamente, no es una institución de la Comunidad Europea, como lo son el Parlamento Europeo, el Consejo, la Comisión, el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Cuentas, sin embargo, no deja de desempeñar un papel primordial en todos los ámbitos de la Unión Europea, pues ejerce la tarea de definir las orientaciones políticas generales, así como coordinar, arbitrar o desbloquear los asuntos más difíciles, tales como la revisión de los Tratados, las ampliaciones o los retos que presenta Unión Económica y Monetaria.

Esta situación, se explica en gran parte por la legitimidad que ostentan los Jefes de Estado o de Gobierno que integra, pero también porque el Consejo Europeo goza de cierta perspectiva que no necesariamente existe en procesos decisorios detallados y cotidianos como los del Consejo, la Comisión o el Parlamento Europeo, representando así una especie de "Alta Autoridad" o reunión de jefes de Estado o de gobierno.

Instituciones Consultivas

El Comité Económico y Social

Órgano de consulta económica y social del Consejo la Comisión y el Parlamento en el que están representados los grupos sociales y económicos de los Estados miembros.

Sus 222 miembros están divididos en tres grupos: empresarios, asalariados o trabajadores y otras actividades, como agricultores y consumidores; aunque ante las perspectivas de ampliación reflejadas en el Tratado de Niza, se pretende que el Comité este compuesto por los distintos sectores de la sociedad civil organizada limitando su número de miembros a un máximo de 350.

Antes de que una propuesta de la Comisión sea aceptada por el Consejo de Ministros, el Comité debe dar su visto bueno.

El Comité de las Regiones

Representa a los entes regionales y locales dentro del sistema institucional de la Unión.

Esta institución, creada por el Tratado de Maastricht, ejerce funciones consultivas, especialmente en aquellos casos que afecten a la cooperación transfronteriza siempre que el Consejo o la Comisión lo consideren oportuno, además, según el Tratado de Ámsterdam también se le puede consultar en cuestiones de empleo, legislación social, salud pública, medio ambiente, formación profesional y transporte.

Según Niza éste deberá tener el mismo número de miembros que el Comité Económico y Social.

Los Parlamentos Nacionales

Con el Tratado de Ámsterdam se ha impulsado una mayor participación de los Parlamentos nacionales en las actividades de la Unión Europea, otorgándoles mejor acceso a los documentos de la Comisión y transmitiendo comunicados de todas las propuestas legislativas con la suficiente antelación y puedan ser recibidas adecuadamente.

El Defensor del Pueblo

Todo ciudadano de un Estado miembro, es al mismo tiempo ciudadano europeo, lo que lo hace gozar de una serie de derechos; a ésta institución, creada por el Tratado de Maastricht, se puede acudir en el caso de que fuera víctima de un acto de mala administración de parte de las Instituciones u órganos comunitarios.

El Defensor del Pueblo es totalmente independiente en el ejercicio de sus funciones, atendiendo al interés general de la UE y de los ciudadanos.

El Comité Económico y Financiero

Sustituyó desde el 1 de enero de 1999 al Comité Monetario establecido por el Tratado de Maastricht; tiene como principal tarea, seguir la situación económica y financiera de los Estados miembros y de la UE e informar de ello regularmente al Consejo y la Comisión además de colaborar en tareas consultivas y preparatorias encomendadas por el Consejo.

Instituciones Monetarias y Financieras

Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)

Es la institución monetaria suprema de la Unión Económica y Monetaria y esta compuesta por el Banco Central Europeo (BCE) y los Bancos Centrales Nacionales de los 15 Estados Miembros.

El "Eurosistema" es el término con el que comúnmente se le conoce al SEBC y los 11 Bancos Centrales de los Estados Miembros que han adoptado el euro. Sin embargo, los bancos Centrales de los estados que no son parte de la zona euro son miembros del SEBC con un estatus especial, es decir, les es permitido dirigir sus propias políticas monetarias y no toman parte en las decisiones referentes a la política de unidad monetaria de la zona euro.

El Tratado de Maastricht, establece que el principal objetivo del SEBC, será el de mantener la estabilidad de precios a través del desarrollo de una política monetaria, realizar operaciones de cambio de divisas, poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los Estados miembros y promover el buen funcionamiento del sistema de pagos; así como apoyar las políticas económicas generales de la UE.

Banco Central Europeo (BCE)

Su función principal es la de garantizar el cumplimiento de las funciones encomendadas al SEBC y su principal atribución es la de tener el derecho exclusivo de autorizar la emisión de billetes de banco de la Unión. El BCE y los Bancos Centrales Nacionales, podrán emitir billetes que serán los únicos billetes de curso legal en la Comunidad. La emisión de moneda metálica podrán realizarla los Estados miembros, previa aprobación del BCE del volumen de la emisión.

Banco Europeo de Inversiones (BEI)

Creado desde 1958 por el Tratado de Roma, financia inversiones que contribuyan al desarrollo equilibrado y estable de la UE. Su capital esta suscrito por todos los Estados miembros de la Unión.

Concede préstamos reembolsables y garantías de préstamos a todos los sectores de la economía sin fines lucrativos.

Su principal fin es por lo tanto contribuir al desarrollo de las regiones menos prósperas de la UE.

Por ejemplo, financia proyectos de interés común a varios Estados Miembros, que por su naturaleza o magnitud, no puedan ser enteramente financiados por los medios existentes en cada uno de los Estados miembros; mejora la infraestructura de transporte y comunicaciones de interés europeo; protección del medio ambiente, mejora de la calidad de vida, etc.

Desde 1989, apoya financieramente a Europa Central y Oriental en su transición a economías de mercado, especialmente en el sector de transporte, comunicaciones y energía.

Fondo Europeo de Inversiones (FEI)

Desde 1994, proporciona un impulso a la actividad económica de la Unión y al desarrollo de pequeñas y medianas empresas aportando su garantía para préstamo o adquiriendo, poseyendo y gestionando participaciones en cualquier empresa.

1.3.1 La Dirección General de Comercio.

Como se había ya señalado, en materia comercial, las decisiones más importantes las toma el Consejo, el cual sólo decide sobre propuestas que haya hecho la Comisión, una vez consultados los Estados miembros, en algunos casos el Parlamento y el Comité Económico y Social; la Comisión es la responsable del desarrollo, gestión y vigilancia de la política comercial comunitaria.

La Comisión en la práctica, hace uso de una Dirección General de Comercio ⁵, la cual, bajo la autoridad del Comisario en turno, conduce la política comercial común de la Unión, cubriendo por lo tanto los aspectos primordiales de los intercambios de bienes y servicios, tales como: las barreras arancelarias y no arancelarias, la defensa comercial, particularmente en caso de dumping, subvenciones o créditos a la exportación.

De ahí que la Dirección General de Comercio posee como tareas principales las siguientes:

- Define y pone al día los intereses comerciales de la Unión, tanto defensiva como ofensivamente.
- Negocia los Acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales de acuerdo a los objetivos de la política comercial y las directrices del Consejo.
- Vigila y asegura la buena marcha de los acuerdos internacionales, apegándose al sistema de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio y de los instrumentos de defensa adoptados por la Unión, como los Códigos Antidumping, Antisubvenciones y Reglamento sobre Obstáculos al Comercio.
- Participa en la elaboración y seguimiento de las políticas internas o externas que puedan impactar los intercambios comerciales y las inversiones exteriores.
- A través del llamado grupo de trabajo Relex, asegura la coherencia entre la política comercial y las relaciones exteriores de la Unión, así como la contribución de la Unión al gobierno económico mundial.

1.4 La Política Comercial Común de la Unión Europea.

Para cumplir los objetivos de Unión Económica, Política y Monetaria, entre otros, la UE precisa del establecimiento de una serie de acciones comunes denominadas Políticas Comunitarias de las cuales existen 4, la Política Agrícola, la Comercial, la de Transportes, y finalmente la de Competencias que junto con las llamadas Políticas de Acompañamiento⁶, pretenden facilitar el proceso de la Unión así como otorgar un mayor bienestar para sus ciudadanos.

La política agrícola común junto con la política comercial, son las estrategias comunes más interesantes de la UE, por lo que vale la pena mencionar sus características pues ambas se relacionan.

La Política Agrícola Común (PAC), fue la primer política común de la entonces Comunidad Europea; está compuesta por una serie de normas y mecanismos que regulan la producción, el comercio y el tratamiento de los productos agrícolas en la Unión Europea, es considera como uno de los ámbitos más importantes de las políticas europeas no sólo por su peso en el presupuesto comunitario, un porcentaje cercano al 50 %, sino por el gran número de personas a las que afecta y la extensión del territorio donde se aplica directamente, también posee un valor simbólico por la cesión de soberanía efectuada por los Estados miembros en favor de las instituciones europeas.

Los tres principios fundamentales del mercado agrícola común son:

1. Un mercado unificado: en el que existe libre circulación de los productos agrícolas en el territorio de los Estados miembros, así como la utilización de medios y mecanismos comunes en el conjunto de la UE para su organización;
2. La preferencia comunitaria: se da preferencia a los productos agrícolas de la UE; además, se protege el mercado interior de las importaciones de terceros países a precios reducidos y de las grandes fluctuaciones del mercado mundial;
3. La solidaridad financiera: todos los gastos y desembolsos derivados de la aplicación de ésta política se sufragan con cargo al presupuesto comunitario.

La PAC siempre ha sido tomada como un estandarte de acción comunitaria contra el mundo, su proteccionismo se encuentra respaldado en medidas que van desde intervenciones de precios y subsidios a la exportación, hasta derechos aduaneros flexibles de acuerdo a las conveniencias de la Comunidad; su punto más polémico, descansa sobre el hecho de que en los acuerdos comerciales que la UE ha pactado, la agricultura es tratada como un rubro ajeno al ámbito del libre comercio, y a nivel internacional dentro del marco legal sobre el que descansa la Organización Mundial de Comercio, (OMC), la PAC es totalmente ajena a los principios de libre comercio a los que se comprometen sus miembros, pues por el contrario el proteccionismo europeo impide la expansión de la agricultura en regiones menos desarrolladas.

La Ronda de Doha, en proceso de negociación en el seno de la OMC, y que espera concluirse para el 2005, expresa claramente la intención de eliminar todas las formas de subsidios a la exportación, mejorar el acceso a mercados y la eliminación de los apoyos internos a los agricultores, sin embargo, en la más reciente reforma propuesta a la PAC, ésta es demasiado modesta, en relación respecto a lo que se pretende en las negociaciones de la OMC, pues solo se contemplan reducciones del 36% de los derechos de aduana a la importación de productos agrícolas y una disminución escalonada del 45% a las subvenciones a la exportación.

A pesar de las claras faltas a los principios que rigen en la OMC, el examen de políticas comerciales que regularmente lleva a cabo esta organización, se puede leer: " En Doha, la UE demostró constantemente su disposición a tomar parte en esas negociaciones, marcando el ritmo y el alcance de las reformas futuras, con inclusión de un plazo para realizar las negociaciones..., la UE trató de lograr que el resultado, guardara proporción con sus intereses, por ser uno de los principales exportadores e importadores de productos agropecuarios, teniendo en cuenta a la vez la dimensión no comercial de la política agrícola. La Conferencia Ministerial de Doha arrojó un resultado satisfactorio en el sector agropecuario".⁷

Estas reformas, que mientras para la OMC son satisfactorias, son en realidad muy tibias para una política tan terriblemente proteccionista y distorsionadora del comercio internacional, lo que a su vez, nos permite reconocer la enorme complejidad política de la cuestión agrícola de la UE, de ahí que ésta sea, innegablemente, tema muy vasto para futuras investigaciones.⁸

La política comercial común, es la piedra angular del sistema de relaciones exteriores de la Unión Europea. A partir de las atribuciones que en dicha materia poseen la Comisión y el Consejo, la UE dispone de una amplia red de acuerdos internacionales y prácticas comerciales que entendemos por política comercial común y que han ido consolidándose a lo largo de su historia.

La política comercial común hacia terceros países, se entiende ya que "en mayor o menor grado, las medidas nacionales en materias tan variadas como las políticas antidumping, las de subvenciones a las exportaciones, regulación de los sistemas de importación y exportación etc., afectan la competencia interior y exterior, de ahí la necesidad de establecer normas comunes en esta materia, es decir, establecer una política comercial conjunta"⁹

La primer referencia a la Política Comercial Común de la UE, la encontramos dentro del Tratado de Roma, el artículo 110 tiene como principal responsabilidad gestionar una Política Comercial Común; y el artículo 113, determina en su párrafo 1 los fundamentos de esta política.

Sin embargo, a pesar de las modificaciones que han seguido al Tratado de Roma, (Maastricht, Ámsterdam y recientemente Niza) puede leerse una definición clara de lo que hay que entenderse por Política Comercial Común. (*Ver cuadro 2 anexo comparativo de la evolución de este artículo en los distintos Tratados de la Unión.*)

Esta falta de definición, ha conducido inclusive a problemas jurídicos de interpretación, que han llegado al Tribunal de Justicia, pues existen lagunas sobre si tal concepto, incluye también los intercambios comerciales de bienes no materiales, o si por Política Comercial Común debe entenderse el conjunto de disposiciones destinadas a regular las relaciones económicas con terceros, incluyéndose por lo tanto, libre circulación de trabajadores, capitales etc.

Debido a esta falta de definición precisa, la Comisión y el Consejo, los dos órganos más importantes de la Unión, han desarrollado dos corrientes interpretativas con relación a la definición de Política Comercial Común¹⁰:

La Comisión por un lado, mantiene la opinión que la Política Comercial Común, incluye toda medida que incida en los intercambios internacionales, es decir resulte ser un instrumento que regule el comercio internacional.

El Consejo por otro lado, posee un punto de vista más restrictivo, en el que sólo las medidas que se refieren al volumen o flujo de comercio caen dentro del ámbito de ésta.

El Tribunal de Justicia ha persistido en negarse a dar una definición exacta de lo que hay que entenderse por Política Comercial Común a que se refiere al artículo 113, hoy 133, opinando, que: "el Tribunal considera que la enumeración hecha en el apartado 1 del artículo no es restrictiva y que la Política Comercial Común perdería gradualmente su

importancia si se limita a los instrumentos tradicionales que regulan el comercio exterior".¹¹

Sin una definición clara, las modificaciones siguientes al Tratado de Roma no han hecho mas que agregar párrafos que indiquen sus ámbitos mas claramente, como es el caso de la modificación en el Tratado de Amsterdam, apartado 5, en la que concretamente se especifica que: " El Consejo, podrá por unanimidad ampliar las competencias comerciales de la Comunidad; evitando con ello un debate que implicaría una modificación al Tratado, lo cual es solamente posible a través de la realización de una Conferencia Intergubernamental y la respectiva ratificación de cada Estado miembro, en el caso de que se decidiese a ampliar el ámbito de la política comercial común".¹²

Como puede verse, es difícil establecer aún en la versión más reciente del Tratado de la Unión, que sigue sin definirse que es la política comercial común.

La cuestión ha tenido inclusive que ser analizada en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo y que enuncia: "... recurriendo al Artículo 113, el Tribunal de Justicia considera que los "principios uniformes" que en él se mencionan, enfatizan el carácter normativo de la Política Comercial Común; desde que...la Comunidad esta autorizada...no solo a adoptar reglas internas...sino también a concluir acuerdos con terceros países de acuerdo con los artículos 113 (2) y 114 del Tratado.

Consecuentemente, la posibilidad de la Comunidad no se limita a la adopción de reglas generales y abstractas...ya que una política comercial esta de hecho, comprendida por la combinación de medidas internas y externas, sin que una tenga prioridad sobre las otras.¹³ Y enfatiza: "...que las cuestiones enumeradas en el Artículo 113 no definen exhaustivamente la Política Comercial Común sino que cualquier medida cuyo objetivo sea influenciar el volumen y circulación del comercio...".¹⁴

En la práctica, algunos autores coinciden, en que a pesar de la falta de una definición clara por parte de la UE, la Política Comercial Común se refiere a cualquier medida que afecta el flujo de comercio entre la UE y el resto del mundo, cubriendo tanto el comercio de servicios como el de bienes; y su objetivo primario es asegurar la uniformidad del tratamiento comercial entre los Estados miembros y terceros.¹⁵

1.5 Ámbitos de la Política Comercial Común.

En la política comercial de la UE se distinguen por lo tanto dos grandes facetas o ámbitos:¹⁶

Por una parte, la llamada **Política Comercial Convencional**, es la política de proximidad de la Comunidad respecto a terceros países; es decir, engloba toda la numerosa serie de acuerdos y/o convenios de carácter comercial, sean o no preferenciales o tendientes a la constitución de uniones aduaneras, o zonas de libre comercio, de carácter bilateral o multilateral.

Por otra parte, las instancias comunitarias van configurando su normativa propia y regulan de esta forma sus intercambios comerciales con terceros países, de tal manera, la Unión Europea establece su política arancelaria, regula el régimen general aplicable a sus importaciones y / o exportaciones y determina los mecanismos de defensa comercial aplicables en casos de competencia desleal; este conjunto de tareas se le denomina **Política Comercial Autónoma**.

1.5.1 Política Comercial Convencional

Como ya habíamos señalado, la llamada **Política Comercial Convencional**, es la política de proximidad de la Comunidad respecto a terceros países, existen distintos tipos de acuerdos, como distintos son los países con los que la UE ha concretado algún tipo de tratado; ya sea porque los países pretendan unirse algún día a la Unión o porque gozan de algún tipo de privilegio por haber sido ex colonias, o simplemente porque la Unión considera relevante entablar relaciones comerciales más estrechas.

Por ello se distinguen distintos tipos de Acuerdos:

Los llamados **Acuerdos de Ampliación**, se detallan el Artículo 0 del Tratado de la Unión, Tratado de Maastricht, el cual, explica el procedimiento para la admisión de nuevos Estados a la Unión; consiste en una solicitud que se hace al Consejo, el cual, después de haber consultado a la Comisión y haber recibido el beneplácito del Parlamento por mayoría absoluta, otorgará por decisión unánime la luz verde para iniciar las negociaciones, la cuales conducirá el mismo Consejo con apoyo de la Comisión. Los resultados se plasman en el llamado Tratado de Ampliación, el cual debe ser ratificado por todos los Estados miembros de acuerdo a sus respectivas constituciones.¹⁷

Por otro lado, el Tratado de la Unión, distingue dos tipos de **Acuerdos de Asociación**:

1. Los llamados **Acuerdos de Asociación para países europeos**, los cuales aspiran a una total integración posterior; el objetivo de estos Acuerdos es permitir al país asociado ajustar su economía y prepararse para asumir las responsabilidades de su membresía en la UE; su negociación es similar a la de los Tratados de Ampliación.
2. **Acuerdos de Asociación para países no europeos**, es decir, disponible para algunos países y territorios, que debido a su carácter de antiguas colonias, poseen una relación especial con los Estados Miembros.

En realidad, objeto de estudio de la denominada Política de Cooperación y Desarrollo; dichos acuerdos tienen como objetivo guiar a estos países a un desarrollo económico y social; se pretende crear una unión aduanera entre la UE y los Estados Asociados que permita impulsar las inversiones.¹⁸

Estos países se conocen más comúnmente por sus siglas ACP (África, Caribe y Pacífico), en total 70 países. (*Ver cuadro anexo número 3.*)

Este tipo de Acuerdos son multilaterales y a lo largo del tiempo han pasado por diferentes etapas de desarrollo y obtuvieron sus nombres de las ciudades donde se han negociado, de ahí: Yaundé I (1964), Yaundé II (1969), Arusha (1968,1969); Lomé I (1975), Lomé II (1979), Lomé III (1984) y Lomé IV (1989) y Cotonou (2001.)

El régimen comercial que tiene la UE con estos países, establece el acceso libre al mercado de la UE a través de un acceso con franquicia y exento de restricciones cuantitativas o medidas equivalentes, de casi todos los productos procedentes de Estados ACP, con excepción de algunas exportaciones agrícolas.¹⁹

A) Acuerdos de Libre Comercio de la Unión Europea.

El Artículo 133 del Tratado de la UE señala que la formación de acuerdos de comercio, comienza cuando la Comisión hace una recomendación al Consejo, el cual, la autorizará a iniciar las negociaciones, dichas negociaciones serán conducidas junto con un Comité especial que asistirá a la Comisión en todos los aspectos; el acuerdo que resulte es concluido por el Consejo, que actúa por mayoría cualificada a nombre de la Unión.

Cabe señalar que aunque el Parlamento no posee atribuciones al respecto, siempre puede influenciar en las decisiones a través de estudios, debates y presiones sobre el Consejo y la Comisión.

Los Acuerdos de Comercio hasta ahora negociados por la UE, representan tanta variedad como es el número de países firmantes de ellos, muchos autores, coinciden en señalar que no existe un modelo de Acuerdo de Comercio con la Unión Europea, puesto que a cada país, se le ha dado un trato bien específico, de acuerdo a sus circunstancias y al tipo de relación que haya tenido anteriormente con la Comunidad; sin embargo, si podemos clasificarlos en Acuerdos Bilaterales y Acuerdos Multilaterales.

Un aspecto muy importante y delicado de las negociaciones de libre comercio que realiza la UE, independientemente del país con el que se realicen, es el aspecto agrícola. Aunque la UE posee la capacidad de llegar a acuerdos de libre comercio, de asociación o cooperación, todos ellos, contienen disposiciones separadas para el comercio de productos agrícolas. Es decir, la eliminación general de aranceles, restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente que se aplique a los bienes industriales, no aplican al comercio de productos agrícolas. En su lugar, las reducciones en aranceles se otorgan a un número limitado de ciertos productos o cantidades específicas, usualmente en la forma de cuotas.²⁰

Acuerdos Bilaterales de Comercio.

En los Acuerdos de tipo bilateral podemos encontrar los siguientes tipos: ²¹

1. Acuerdos preferenciales para establecer una área de comercio industrial, por ejemplo el firmado con Finlandia.
2. Acuerdos no preferenciales de cooperación: Croacia y Macedonia.
3. Acuerdos no preferenciales de cooperación comercial, industrial, tecnológica, social y financiera: Argelia, Marruecos y Túnez.
4. Acuerdos que establecen un área de libre comercio y cooperación: México, así como el que se encuentra actualmente bajo negociaciones con Chile.
5. Acuerdos Marco no preferenciales de cooperación económica y comercial: Canadá, Suiza, Sudáfrica.
6. Acuerdos de comercio de productos hechos a mano: Irán.

Acuerdos Multilaterales de Comercio.

La estrategia global que siguen los Acuerdos Multilaterales de Comercio, concibe las relaciones comerciales en forma regional, en relación con un grupo de países o con otras "Comunidades", lo cual podemos ejemplificar con la creación del llamado Espacio Económico Europeo, es decir, una área de libre comercio que la UE mantiene con lo que anteriormente se llamaba EFTA o AELC, Asociación Europea de Libre Comercio.²²

Entre otros, la UE también posee:

Acuerdos de Asociación con países mediterráneos: Chipre, Malta y Turquía.

Acuerdos de Cooperación con ciertos países mediterráneos y del Medio Oriente: Argelia, Marruecos, Túnez y Egipto.

Acuerdos de Asociación con los países ACP.

Acuerdos con los países del Sureste Asiático: Indonesia, Singapur, Malasia, Tailandia, Filipinas y Brunei.

Acuerdos con el Mercado Común Centroamericano: Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica Nicaragua, Panamá; y el Pacto Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Actualmente, se encuentra en negociaciones de otros dos acuerdos multilaterales, como son el de libre comercio con el Consejo de Cooperación del Golfo: Bahrein, Qatar, Kuwait, Omán, Arabia Saudita, y los Emiratos Arabes Unidos; y un Acuerdo para establecer una zona de libre comercio con el MERCOSUR: Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, cuyas negociaciones comenzaron en el 2000.

Finalmente, dentro de los Acuerdos Multilaterales, Lasok hace referencia a los llamados "Acuerdos de Mercancías", negociados en el seno de la UNCTAD, y que incluye acuerdos específicos en Comercio de Trigo, Aceite de Oliva, Cacao, Café, Productos lácteos, Azúcar, Carne de Bovino, Estaño, Caucho, Maderas Tropicales y Textiles.

Como mencionamos anteriormente, los diversos acuerdos firmados por la UE, reflejan su estrategia global hacia el comercio, pero también su posición política y económica, demostrando que la UE negocia lo mejor que puede y con quien mejor le convenga una relación comercial.

1.5.2 Política Comercial Autónoma.

Dentro de la Política Comercial Autónoma, se engloban las medidas o instrumentos que utiliza la UE para regular las importaciones y promover sus exportaciones así como las medidas relacionadas con la producción y el comercio.

Dentro de las medidas relacionadas con las importaciones se encuentran: ²³

- I. Aranceles, cargas y gravámenes.
- II. Restricciones cuantitativas, controles comerciales y medidas de vigilancia.
- III. Sanciones comerciales.
- IV. Contratación Pública y las Normas Técnicas
- V. Instrumentos de defensa comercial:
 - a. Medidas antidumping
 - b. Medidas compensatorias
 - c. Salvaguardias
 - d. Obstáculos al comercio
 - e. Otras medidas comerciales.
 - i. Contenido nacional.
 - ii. Normas de origen.

Con respecto a las medidas relacionadas con las exportaciones, existen dentro de la UE:

- I. Promoción de exportaciones.
 - a. Financiación.
 - b. Seguro de exportación.
- II. Controles y restricciones a la exportación.

Finalmente dentro de las medidas relacionadas con la producción y el comercio existen:

- I. Política de competencia.
- II. Ayudas del Estado.
- III. Protección de la propiedad intelectual.

A) Medidas relacionadas con las importaciones.

I La **política arancelaria** de la UE, esta basada en el establecimiento de la Tarifa Exterior Común, (TEC), o Arancel Exterior Común. Como recordaremos, desde la firma del Tratado de Roma, la Unión Aduanera fue uno de los objetivos a conseguir, y ésta, esta definida por dos características que son la eliminación de los aranceles entre los miembros de la Comunidad y a la vez la creación de una tarifa común frente a terceros.

La TEC establece el índice adecuado de impuesto para todos los productos producidos fuera de la Comunidad e importados a cualquier Estado Miembro.

La nomenclatura de la TEC como es lógico sufre considerables revisiones anualmente, las cuales se publican en el Diario Oficial, no sólo debido a los diferentes acuerdos de comercio multilaterales o bilaterales que alcanza la UE, sino también a los sistemas generalizados de preferencias, en los que se otorga una reducción en las tarifas, ampliaciones en la Unión y finalmente para dar cabida a los nuevos desarrollos tecnológicos.²⁴

Dentro de la política arancelaria, se encuentra también el denominado Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que también practica la UE contra terceros; es un mecanismo mediante el cual concede ventajas comerciales a los productos originarios de determinados países, y que consiste básicamente en la supresión o la reducción de los derechos de aduana comunitarios aplicados a dichos productos.

La concesión de estas preferencias constituye una decisión autónoma adoptada por las instituciones comunitarias y algunos otros países más avanzados para ayudar a los países más pobres.

II. En el ámbito de las **restricciones cuantitativas**, según datos de la OCDE, hasta 1996, la UE utilizaba con gran frecuencia las restricciones cuantitativas en la forma de restricciones voluntarias a la exportación (*voluntary export restraints, VER's*); hoy en día, casi todas han sido abolidas como resultado de los Acuerdos dentro de la OMC; como es el caso del Acuerdo sobre Textiles y Ropa firmado por la UE en 1997, cuyo compromiso es cancelar gradualmente todas las restricciones cuantitativas bajo acuerdos bilaterales para el año 2005.²⁵

III. Actualmente, tampoco existen **medidas de control de vigilancia**, aparte de las medidas que se pueden establecer por razones de seguridad, salud o prevención del medio ambiente; y generalmente van dirigidas a productos relacionados con la agricultura, la pesca, bienes de consumo, metales comunes y sus manufacturas.

IV. Dentro de las **sanciones comerciales**, la UE se ha sumado tradicionalmente a los embargos comerciales acordados en el Consejo de Seguridad de la ONU, como la prohibición de todo comercio de bienes y servicios con la República de Yugoslavia, Serbia y Montenegro, de 1993 y las restricciones al comercio con Libia en especial en materia de aeronáutica, petróleo y gas.

La UE ha impuesto también embargos a las exportaciones de armas, municiones y equipo militar a Afganistán (1996), Burundi (1996), Liberia (1995) y Ruanda (1995).²⁶

V. **La contratación pública** o compras de sector público en la UE, esta sujeta al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, válido desde el 1 de enero de 1996, el cual, permite a los proveedores extranjeros vender a los organismos públicos de los países firmantes del Acuerdo, pretendiendo con ello incrementar la transparencia en las reglas y procedimientos de las compras del sector público, y al mismo tiempo asegurar que no existe protección a la producción nacional.²⁷

En lo que se refiere a las **normas técnicas**, o barreras técnicas; éstas son impuestas por razones de salud, seguridad o protección ambiental para los consumidores y requieren ya sea la aplicación de especificaciones técnicas o de estándares para ciertos productos.

La UE es parte del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio o Código de Normas, de la OMC, el cual pretende asegurar que las regulaciones técnicas o estándares no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

La UE actualmente propone reforzar este Acuerdo, para que haya un consenso internacional sobre las definiciones de normas y reglamentaciones técnicas, pues en su opinión, sólo de esta forma se aplicarán estándares internacionales justos.²⁸

Las preocupaciones de la UE en este sentido van encaminadas al área medioambiental, abarcando sistemas de embalaje, etiquetas ecológicas, comercio de productos químicos peligrosos, prácticas sanitarias y fitosanitarias y utilización de hormonas en la producción de carne y leche.

De acuerdo con la OCDE, las barreras técnicas al comercio han crecido en importancia no solo dentro de la UE, sino también a nivel global, a la par de las medidas de liberalización fronterizas, demandando así cada vez más atención y acción ya que es importante comprender si la aplicación de procedimientos estandarizados, como son los ISO, pueden y son utilizados para proteger los mercados y empresas internas.²⁹

B) Instrumentos de defensa comercial.

Los instrumentos de defensa comercial que utiliza la UE, son el resultado de la Ronda Uruguay del GATT de 1994, enmarcados dentro de lo que llama "Regulación de las Barreras al Comercio" (Trade Barriers Regulation), y que la UE entiende como instrumentos de política comercial ofensivos más que defensivos; ya que dan a la industria europea, la oportunidad de anteponer una queja en la Comisión cuando hay una razón para creer que las compañías están enfrentándose a barreras al comercio que restringen su acceso a los mercados de terceros países.³⁰

La UE posee dos instrumentos principales de defensa comercial con los cuales busca asegurar un comercio justo: las medidas antidumping y antisubvenciones.

a. Medidas antidumping.

Constituyen el instrumento diseñado para luchar contra el dumping, práctica que consiste en la venta de un producto en mercados foráneos a precio inferior al realizado en el mercado nacional. Los derechos antidumping, en general, revisten la forma de un incremento en los derechos arancelarios.

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), hoy en día, las medidas antidumping son el instrumento de defensa comercial más utilizado y la UE fue por mucho tiempo el segundo usuario de estas medidas a nivel mundial después de los Estados Unidos; a partir del 2001, la India se ha incorporado a la cabeza de éstas estadísticas pues ha llegado a alcanzar el segundo lugar, dejando así a la UE en tercer puesto. (*Ver cuadro anexo número 4.*)

Algunos autores, coinciden en señalar que su uso se ha incrementado en parte gracias a la eliminación de las restricciones cuantitativas, las cuales, no han sido sustituidas por otras medidas como las medidas compensatorias o las salvaguardias.³¹

Sin embargo, de todo ello hablaremos con detalle en el próximo capítulo.

b. Medidas compensatorias:

Suponen la imposición de derechos, que compensan la existencia de una subvención directa o indirecta a la exportación por un tercer país, el exportador, las cuales pueden ser establecidas en la fabricación, producción, exportación o transporte.

Según el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; se considera que existe una subvención cuando un gobierno u organismo público lleva a cabo una aportación financiera u otra forma de apoyo a los ingresos o a los precios con el objeto de proporcionar un beneficio a la industria, a la empresa o al sector.

Es decir, las subvenciones, disponibles para los fabricantes a través de sus gobiernos u otras instancias públicas, pretenden ayudar a la reducción de costos de producción y/o reducir los precios de las exportaciones a la UE, de manera injusta, lo cual ayuda a los productores a incrementar su presencia en el mercado de otros países causando daño a sus competidores.³²

La normativa de la Comunidad ha incorporado el Acuerdo de la OMC y se respetan las disposiciones que contiene sobre definición de subvención y su cálculo, los casos en los que se debe aplicar las medidas compensatorias y el procedimiento.

Tradicionalmente, la UE no utiliza en gran escala las medidas compensatorias y para 1998, solo había contabilizado tres medidas en contra de lana y fibras procedentes de Turquía: *ball bearing* de Tailandia y salmón procedente de Noruega.³³

c. Medidas de salvaguardia

Se denomina salvaguardia, el derecho que tiene el país importador de establecer controles a la importación u otras restricciones temporales con el objeto de evitar un daño grave a los sectores domésticos. Si esto es aceptado por la Comisión, entonces las medidas de salvaguardia pueden ser impuestas en la forma de cuotas.³⁴

Sin embargo, hoy en día las salvaguardias de la UE están sujetas al Acuerdo de la OMC sobre Salvaguardias, que primordialmente establece una cláusula de extinción para todas las medidas de salvaguardia hasta entonces existentes a más tardar para diciembre de 1999.³⁵

d. Obstáculos al comercio

Con el objeto de "asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad bajo las reglas del comercio internacional, en particular aquellas auspiciadas por la OMC"³⁶. Y tras la Ronda Uruguay; la Comunidad Europea estableció el Instrumento para los Obstáculos Técnicos al Comercio (IOTC), cuyo objetivo es establecer las bases para una práctica de comercio leal, que permita que la ventaja comparativa cumpla su función y que las empresas europeas puedan aprovechar las oportunidades de comercio de la misma manera que los adversarios comerciales puedan beneficiarse de la apertura del mercado europeo.

El reglamento 3286/94 que lo regula, establece los procedimientos bajo los cuales las empresas de la Unión, industrias o Estados miembros con quejas sobre obstáculos al comercio en terceros países, pueden requerir a la Comunidad para que defienda sus derechos.

El procedimiento a seguir es que después de una propuesta de la Comisión, el Consejo tomará las medidas comerciales contra el tercer país; y entre las que se encuentran: la introducción de restricciones cuantitativas, suspensión o retiro de concesiones, incremento en los aranceles aduanales o cualquier otra medida que modifique o afecte el comercio con ese país.

e. Otras medidas comerciales

La UE en sus acuerdos de libre comercio o de cooperación con otros países tiene establecidos comités mixtos de seguimiento de las relaciones comerciales, que vigilan cualquier alteración que pudiera producirse y que den motivo a alguna sanción comercial por parte de la Unión, entre ellas, las materia de contenido nacional y las normas de origen, las cuales, tienen dentro de la Unión una normativa específica, pues existe un

procedimiento administrativo especial, un Comité de Origen, para fijar los reglamentos de aplicación según se trate de normas de origen de trato preferencial o no preferencial.³⁷

En lo que respecta a las normas de origen de trato no preferencial la Unión trabaja en los lineamientos establecidos por la Ronda Uruguay en el Acuerdo sobre Normas de Origen.

Por otro lado, en los reglamentos correspondientes al desarrollo de distintos esquemas de preferencias generalizadas o en los acuerdos bilaterales, figuran las normas de aplicación para cada caso.

En lo referente a contenido nacional, la Comisión ha establecido que no hay requisitos de contenido nacional en los mercados de la Unión para bienes y servicios y la única excepción a esta regla la constituye la Directiva de televisión sin fronteras, número 89/552, en la que se considera de interés que los Estados miembros reserven al menos el 51% de emisión a programas europeos siempre que fuera posible y por los canales apropiados.³⁸

C) Medidas relacionadas con las exportaciones.

En Febrero de 1996, la UE lanzó una nueva estrategia de acceso al mercado como parte de su activa política comercial, queriendo con ello responder a las necesidades de los exportadores europeos enfrentando la economía global.

Esta estrategia consiste en una Base de datos de acceso al mercado: (<http://mkaccdh.eu.int>) donde se informa de modo sistemático de cada obstáculo a los intercambios comerciales que puedan enfrentar las exportaciones europeas, tanto por sector, como por país; así como información arancelaria, requisitos aduanales y licencias por parte de terceros países; cabe resaltar que no únicamente se refiere al comercio de bienes, sino que también posee un punto de información para el comercio de servicios (GATS), diseñado para ayuda a los operadores de servicios europeos a otorgar sus servicios por todo el mundo.

Promoción de las exportaciones.

Dentro del artículo 112 del Tratado de Roma, se exigía a los Estados miembros una armonización progresiva de los programas de ayuda a la exportación. De acuerdo con la Comisión la mayoría de las actividades de promoción a las exportaciones han sido eliminadas gradualmente.

El reporte de la OMC, indica que las actividades de promoción a las exportaciones corresponden a los Estados miembros pero no se dispone de información suficiente. Sin embargo, hay indicadores que muestran que la promoción a las exportaciones de los Estados miembros se ve afectada por la consolidación o unificación presupuestaria, y en algunos casos dirigida hacia los mercados de exportación de mayor crecimiento, particularmente en Asia.³⁹

Tradicionalmente, los Estados miembros hacen uso de su extensa infraestructura de misiones comerciales y Cámaras de Comercio para promover sus exportaciones.

El seguro de la exportación y la financiación de las exportaciones.

Ambas materias caen dentro del ámbito nacional, no obstante, las obligaciones presupuestarias combinadas con las disciplinas internacionales están limitando cada vez más las contribuciones gubernamentales a la financiación de las exportaciones y esquemas de seguros; como es el caso de Francia en el que el presupuesto a este tipo de programas se han reducido a la mitad desde 1990.⁴⁰

Cabe señalar que todos los países miembros de la UE forman parte del Acuerdo de la OCDE sobre directrices para los créditos a la exportación; con apoyo oficial que refleja en definitiva una disminución en las políticas de créditos.

En el plano agrícola, los resultados de la Ronda Uruguay establecen compromisos para la reducción de subvenciones a la exportación en valor (36%) y en volumen (21%) a partir de 1 de julio de 2001. La implantación de estas obligaciones dentro de la Unión ha resultado más fácil gracias a las tendencias favorables de los precios en ciertos productos como los granos.⁴¹

Controles y restricciones a la exportación.

El sistema y filosofía de la legislación comunitaria es de libertad de comercio, sin embargo, pueden existir circunstancias que lo limiten en cierta manera, como es el caso del tráfico comercial de especies amenazadas de flora y fauna silvestres, llamado Convenio CITES, de los productos químicos utilizables para la fabricación de armas o tecnología de doble uso, es decir con fines civiles y militares.

En la primavera de 1986 y de acuerdo con recomendaciones médicas que establecían la posibilidad de una conexión entre la llamada enfermedad de las vacas locas y su versión humana de síndrome de Creutzfeldt-Jacobs, el Consejo declaró un embargo en las exportaciones provenientes de la Gran Bretaña de ganado vivo o en canal así como de embriones carne y subproductos de ganado de ese país.⁴²

D) Medidas relacionadas con la producción y el comercio.

Entre las medidas relacionadas con la producción y el comercio destacan ámbitos muy relevantes de la UE que merecerían un estudio muy detallado, por lo que sólo expondremos lo que estrictamente se relaciona con la política comercial.

Política de competencia.

La competencia leal constituye uno de los fundamentos principales de la Unión, basada en los principios de libre mercado y vista como el mejor estímulo para la actividad

económica, porque garantiza la mayor libertad de acción; funciona a través de normas que garantizan que los obstáculos al comercio, que se han suprimido desde la entrada en vigor del mercado único, no van a ser sustituidos por otro tipo de restricciones de carácter público o privado⁴³

Las normas de competencia pueden estar relacionadas con: 1. El funcionamiento de las empresas, 2. Los monopolios del Estado y de los derechos monopolísticos, 3. El control de las operaciones de concentración, y 4. Las ayudas del Estado.

En este contexto, desde 1993 se ha vivido una oleada de privatizaciones y desregulaciones de empresas públicas ligadas al gas, la electricidad, el transporte aéreo, las telecomunicaciones, servicios postales y servicios financieros.

Las mayores operaciones las podemos encontrar en Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia.

Ayudas del Estado.

Las ayudas públicas o ayudas del Estado, son formas de subvención que falsean la competencia entre los Estados miembros, es decir, son transferencias específicas del sector público hacia empresas.

El Artículo 92 del Tratado de Roma, prohíbe todas las ayudas que influyan en la competencia leal, al considerarlas incompatibles con el mercado común; las ayudas del Estado están bajo control de la Comisión y sin cuya autorización, los Estados miembros no pueden establecerlas.

Desde 1995, la Comunidad y sus Estados miembros han entregado a la OMC, notificaciones detalladas de sus programas de subsidios tal como indica el Artículo XVI.1 del GATT 1994 y Artículo 25 del Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.⁴⁴

Protección de la propiedad intelectual.

Dentro de la UE, la propiedad intelectual esta sujeta al Acuerdo correspondiente de la OMC sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio. (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights: TRIP's*), que entró en vigor en 1996.

El Acuerdo establece los estándares mínimos para los poseedores de derechos de propiedad intelectual definiendo la materia a proteger, los derechos conferidos y las excepciones permisibles a esos derechos, así como el mínimo de duración de esos derechos; más importante aún, se establecen los mecanismos adecuados para la ejecución de procedimientos civiles, administrativos y los procedimientos criminales necesarios para controlar y detener la piratería y la falsificación.

Dentro de los países más desarrollados, los acuerdos TRIP's terminaron de implementarse en enero del 2001 y para los países menos desarrollados se dio una extensión hasta el 2006.

La UE, según sus propias palabras, busca la total implementación de estos acuerdos y se encuentra en la disposición de asistir a aquellos países con dificultades para introducirlos, ya que desde su punto de vista ayudará a incrementar los flujos de inversión directa y facilitará la transferencia de tecnología a los países más necesitados⁴⁵; aunque en realidad falta por ver si la tecnología que transfieran no sea obsoleta o simplemente poco acorde a las necesidades, obviamente distintas de cada país y su grado de desarrollo.

Para la OMC, la política comercial común de la UE y todos los instrumentos que de ella se vale y que hemos analizado, son el medio a través del cual "... se apoya para fortalecer y continuar mejorando y desarrollando el sistema multilateral de comercio; porque cree firmemente en el multilateralismo y en el efecto positivo que puede tener en el crecimiento económico, la distribución de la riqueza, la reducción de la pobreza, el desarrollo sostenible y una mejor integración de los países pobres en la economía mundial...de ahí que seguirán siendo prioridades del futuro dentro del programa de políticas comerciales de la UE, la ulterior liberalización del comercio y las inversiones y de la elaboración de normas, así como la mejora del funcionamiento del sistema de la OMC."⁴⁶

Citas y notas Capítulo 1.

1. CALVO, Hornero Antonia, *Organización de la Unión Europea*, 2da Ed. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid 1999, p. 53
2. Calvo señala, que el asunto referente a la libre circulación, se refiere al *Espacio Schengen*. Que es un convenio firmado por todos los países miembros de la Unión excepto Irlanda y el Reino Unido, en el que se prevé la supresión progresiva a los controles en las fronteras comunes, estableciéndose la libre circulación para todas las personas, ya sean ciudadanos de los países firmantes, del resto de los Estados miembros y ciudadanos de terceros países.
3. Los países con solicitudes de adhesión son: Turquía, Chipre, Malta, Suiza, Hungría, Polonia, Rumania, República. Eslovaca, Letonia, Estonia, Lituania,*Bulgaria, República. Checa y Eslovenia.
4. En <http://europa.eu.htm>
5. En <http://europa.eu.int/comm/trade/misc/contact.htm>
6. Las Políticas y Acciones de acompañamiento son la Política Social, del Medio Ambiente, Telecomunicaciones, Industrial, Energética, Exterior y de Seguridad, Investigación y Desarrollo y de Redes Transeuropeas.
7. WTO. *Trade policy review of EU*. Geneva 2002, p.59
8. Desde hace algunos años, y en buena medida por las presiones a nivel internacional, se han introducido reformas a la PAC, particularmente por su excesivo costo, de acuerdo con lo previsto, se pretende establecer las condiciones para el desarrollo de una agricultura multifuncional, sostenible y competitiva en la UE.

En particular, la reforma comprende medidas para:

- la mejora de la competitividad de los productos agrícolas en los mercados nacionales y mundiales;
- el fomento de un nivel de vida equitativo y digno para los agricultores;
- la creación de puestos de trabajo alternativos y otras fuentes de ingresos para los agricultores;
- la elaboración de una nueva política de desarrollo rural, que se convierte en el segundo pilar de la PAC;
- la integración de un mayor número de consideraciones medioambientales y estructurales en la PAC;
- la mejora de la calidad y la seguridad de los alimentos;
- la simplificación de la legislación agrícola y la descentralización de su aplicación, para aumentar la claridad y transparencia de las normas y reglamentaciones, así como su facilidad de acceso. En : PAMPILLON, Olmedo Rafael, *Relaciones Económicas entre América Latina y Europa*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 50, núm. 8, agosto 2000, p. 652.

9. ÁVILA, Álvarez Antonio, Juan. A. Castillo Urrutia, *Política Comercial Exterior de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid 1997, 298 p.75
10. PIKET, C. *Common Commercial Policy of European Union*, Thesis, Wageningen University, 1993, p. 12
11. *Ibidem*.p.12
12. En <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/a2000.htm>

-
13. LASOK, Dominic, *The Trade and Customs Law of the European Union*, 3rd edition, Kluwer Law International, The Hague 1998, p. 366
14. *Ibidem* p.367
15. Mc DONALD, Frank and Dearden, Stephen, *European Economic Integration*, Pearson, 2nd ed. London 1994, p. 239
16. Calvo, *Op. Cit.* p. 286
17. Lasok, *Op. Cit.* p.372
18. *Ibidem* p. 375
19. Calvo, *Op. Cit.* p. 380
20. *Ibidem*, p. 397
21. Lasok, *Op. Cit.* p.365 y en <http://europa.eu.int/comm/trade/mise/contact.htm>
22. La AELC fue creada en 1961 entre el Reino Unido, Suecia, Noruega, Dinamarca, Austria, Portugal, Irlanda Suiza, y Finlandia y que al unirse algunos de sus miembros a la UE, el resto decidió firmar una área de libre comercio con la UE.
23. Calvo, *Op. Cit.* p. 288
24. Lasok, *Op. Cit.* p. 242
25. WTO, *Trade policy review of EU*. Geneva march 1998,p.50 y OECD, *The EU trade policy and their economic effects*, Paris, 1998, vol. VI , p. 33
26. *Ibidem*, p. 51
27. Calvo. *Op. Cit.* p. 294
28. En http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm "Towards removing technical barriers to trade".
29. OECD, *Op. Cit.* p. 43
30. En http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm
31. MEMEDOVIĆ, Olga, coord. *Multilateralism and Regionalism in the Post Uruguay Round Era: What role for the EU?*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1999, 331p.p.-p.183
32. En http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm "Trade Policy Instruments: on guard for unfair practices". *Trade in action*.
33. WTO, *Op. Cit.* p. 56
34. Mc DONALD, Frank, *Op. Cit.* p. 247
35. WTO, *Op. Cit.* p. 57
36. Memedovic, *Op. Cit.* p. 189

37. El Comité de Origen o Código de Aduanas, es una unidad que comprende representantes de los Estados Miembros, con un representante de la Comisión como presidente y cuya tarea es examinar todas las cuestiones relacionadas con las reglas de origen ya sea por iniciativa propia o por petición de alguno de los Estados Miembros

38. Calvo, *Op. Cit.* p.294

39. WTO, *Op. Cit.* p. 68

40. *Ibidem* p. 68

41. *Ibidem* p.69

42. *Ibidem* p.70

43. Calvo, *Op. Cit.* p. 314

44., *Op. Cit.* p. 73. Además, la OMC otorga a la Unión Europea el privilegio de contarlo como el único grupo de comercio que posee una autoridad de control de ayudas: La Comisión Europea, y que además publica regularmente información detallada sobre las ayudas del Estado. WTO, *Op. Cit.* p. 72

45. En <http://trade-info.cec.eu.int/europa/2001newround.htm>: *Trade Related Aspects of Intellectual Property*.

46. WTO, *Op. Cit.* p. 74

La política antidumping de la Unión Europea.

"Ahora, si los principes soberanos de Europa...acordasen reunir sus representantes en una Dieta general, Estados o Parlamento, y establecer en él, reglas de justicia para que los principes soberanos las observen entre sí; y así reunirse anualmente, o cada dos o tres años como muy tarde..la Dieta imperial o soberana, Parlamento o Estado de Europa... con las mismas reglas de prudencia con las que los padres y maestros gobiernan a sus familias, y los magistrados sus ciudades, y los Estados sus repúblicas, y los principes y reyes sus principados y sus reinos, Europa podría obtener y preservar la paz.."

William Penn, an Essay towards the Present and future Peace of Europe, by the Establishment of an European Dyet, or Estates, 1693.

2.1 Legislación comercial.

Desde su creación, la Unión Europea ha regulado mediante sucesivos Reglamentos las prácticas relativas a las importaciones de mercancías y productos a su territorio.

Dentro del ordenamiento jurídico de la UE, las normas que se originan dentro de las instituciones comunitarias, entre ellas los Reglamentos, son normas de alcance general que obligan de forma directa a los Estados y a los ciudadanos¹.

Respecto a las importaciones de productos originarios de países no miembros de la Unión, existe un régimen general aplicable a los productos provenientes de países con economía de mercado, contenida en el Reglamento número 3285/94 del Consejo, así como un Reglamento, el número 519/94, para las importaciones de países con comercio de Estado; sin embargo, la regla general establecida por ambas normas es de libertad total para la importación de mercancías extranjeras al territorio comunitario, con la posibilidad de que las instituciones comunitarias adopten medidas de salvaguardia en caso de necesidad.

A este respecto, la UE, a través de sucesivos Reglamentos norma las prácticas relativas a importaciones en su territorio de productos a precio de dumping o subvencionados, siempre adoptando las modificaciones técnicas que surgen de la conclusión de las distintas rondas del GATT.

La normativa actual antidumping está regulada por el Reglamento 384/96 del Consejo del 22 de diciembre de 1995, llamado "Reglamento relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea".

Según este Reglamento, los derechos antidumping se aplican a productos importados de terceros países, objeto de dumping que causen o amenacen causar un perjuicio importante a la industria comunitaria.

2.2 Principios generales del Reglamento Antidumping.

En su preámbulo, el Reglamento 384/96, señala que esta norma comunitaria fue establecida de conformidad con las obligaciones internacionales existentes, en particular las derivadas del artículo VI del GATT de 1994, (Acuerdo Antidumping de 1994).²

En él, se otorga protección contra productos acusados de dumping procedentes de terceros países, cuya libre circulación en la Unión cause o amenace causar daño a la industria de la UE.

Cubre todos los productos, tanto industriales, como agrícolas; los servicios no están incluidos, sin embargo, bienes importados que se beneficien de servicios otorgados a precio de dumping pueden verse afectados, como por ejemplo, la contratación a precios de dumping de transporte marítimo

Es importante señalar que para la UE, la práctica del dumping, es la más común e injusta de las prácticas desleales de comercio y por lo tanto es justo también contrarrestarla.³

De ahí, se considera importante establecer normas claras y detalladas sobre la determinación del dumping y del daño, así como de los procedimientos de apertura y desarrollo de la investigación, la imposición de medidas provisionales, el establecimiento y la percepción de los derechos antidumping así como la duración y o reconsideración de las medidas antidumping.

2.2.1 Conceptos previos.

A continuación, examinaremos los conceptos de dumping, perjuicio y daño, entre otros, tal y como se encuentran definidos en el Reglamento número 384/96, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea, es decir, el Reglamento Antidumping.

Dumping: se considera que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la Comunidad sea inferior, en el curso de operaciones comerciales normales, al precio comparable establecido para el producto similar en el país de exportación.⁴

Es decir, un producto comete dumping cuando su precio de exportación es menor que el valor normal en el país de exportación.

El Reglamento requiere de una comparación entre los precios de exportación a la UE y el valor normal de los productos similares; sin embargo, existen distintas referencias con las que las autoridades comunitarias pueden determinar el valor normal de un producto⁵:

- a) **El precio doméstico**, para fijar el valor normal, la referencia básica debe ser el precio doméstico, realmente pagado o pagable, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país de exportación.
- b) **El precio comparable**, realmente pagado o pagable, en el curso normal del comercio, por un producto idéntico o similar.
- c) Si el exportador en el país exportador no fabrica o no vende un producto similar, el valor normal podrá ser calculado sobre la base de los precios de otros vendedores o productores.
- d) Para determinar el valor normal, se utilizará en primera instancia las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, siempre que dichas ventas, representen como mínimo el 5% de las ventas del producto considerado.
- e) Cuando en el curso de operaciones comerciales normales, no existan ventas del producto similar, o éstas sean insuficientes, o el mercado por causa particular, dichas ventas no permitan una comparación adecuada, el valor normal se puede

calcular sobre la base del **costo de producción en el país de origen**, más una cantidad razonable en conceptos de gastos de venta, administrativos, y un margen razonable de ganancias.

- f) **Precios de las exportaciones realizadas a un tercer país**, también puede ser utilizado siempre que estos precios sean representativos.

En el caso de importaciones procedentes de países sin economía de mercado, en particular aquellos a los que se aplica el Reglamento número 519/94 del Consejo, el valor normal se determinará sobre la base del precio o el valor calculado para un país tercero de economía de mercado, o sobre el precio cobrado por dicho país tercero a otros países, incluidos los de la Comunidad, o cuando ello no sea posible, sobre cualquier otra base razonable, incluyendo el precio realmente pagado o por pagar en la comunidad por el producto similar, debidamente ajustado, en caso necesario, para incluir un margen de beneficio razonable.⁶

El precio de exportación, éste será el precio realmente pagado o por pagar por el producto, cuando sea exportado por el país de exportación a la Comunidad.⁷

En caso de que no exista un precio de exportación o en los que se considere que no es fiable, debido a la existencia de una asociación o de un acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá ser calculado basándose en el precio al que el producto importado se venda por primera vez a un comprador independiente, o si esto no es posible, o no se revendiese en el mismo estado en que fue importado, se calcula basándose en cualquier otro criterio razonable.

En estos casos, se efectuarán ajustes para todos los costos, incluidos los derechos e impuestos soportados entre el momento de la importación y el de la reventa, más los beneficios, transporte, seguro o cualquier otra tarifa pagable en el país importador como consecuencia de la importación o venta de los bienes así como un margen considerable de beneficios.

Comparación, de acuerdo con el Reglamento, se realiza una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal en la misma fase comercial, sobre la base de ventas realizadas en fechas lo más próximas posibles entre sí y teniendo debidamente en cuenta cualquier otra diferencia que afecte la comparación de los precios.

Cuando el valor normal y el precio de exportación no puedan ser directamente comparados, se harán ajustes en función de las circunstancias particulares de cada caso, ajustándose conceptos tales como las características físicas, descuentos, reducciones y cantidades vendidas, fase comercial, transporte, envasado, crédito, servicios postventa, comisiones o cambio de divisas.⁸

Margen de dumping, es el importe en que el valor normal supere al precio de exportación. Cuando los márgenes de dumping varíen podrá establecerse la media ponderada de los márgenes de dumping.

La existencia de márgenes de dumping durante el período de investigación se establecerá normalmente sobre la base de comparación del valor normal ponderado con la media ponderada de los precios de todas las transacciones de exportación a la Comunidad o mediante una comparación de los valores normales individuales y los precios individuales de exportación a la Comunidad para cada transacción individual.⁹

Perjuicio, el Reglamento entiende por perjuicio importante, el sufrido por la industria comunitaria, la amenaza de perjuicio importante para esa industria o el retraso significativo en la creación de dicha industria.¹⁰

La determinación de la existencia de perjuicio, se basa en un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de las mismas en los precios de productos similares en el mercado interno y en los efectos de esas importaciones sobre la industria de la Comunidad.

Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, sólo se podrá evaluar cumulativamente los efectos de dichas importaciones si se determina que:

- a) El margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo es decir la cláusula *minimis*.
- b) Procede la evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto similar de la industria comunitaria.

Minimis, este principio, establecido en el artículo 5(7), establece que no se dará inicio al procedimiento contra países cuyas importaciones representen una parte de mercado inferior al 1%, salvo que el conjunto de los países de que se trate representen una cuota del 3% o más del consumo comunitario.¹¹

Una cuestión interesante relativa a la **determinación del perjuicio**, se encuentra en el artículo 3 (5), en el que se establece que, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria comunitaria afectada, incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de dicha industria, tales como :

- a) El hecho de estar todavía recuperándose de los efectos de las prácticas de dumping o subvenciones anteriores;
- b) La disminución real y potencial de las ventas;
- c) El volumen de producción;
- d) El rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad productiva;
- e) Las existencias de empleos, salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o inversión, etc., puesto que esta enumeración no se considera exhaustiva.

Respecto a la determinación de la existencia de una amenaza de perjuicio importante, que como recordaremos es considerada también como daño, el Reglamento nos indica que ésta se asentará en hechos y no simplemente en conjeturas, es decir se tomará en cuenta:

- a) una importante tasa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado de la comunidad que indiquen la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- b) Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador, o un aumento inminente e importante de la misma que indiquen la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones a la Comunidad;
- c) Si las importaciones se realizan a precios que hayan de repercutir sensiblemente en los precios internos, haciéndolos bajar o impidiendo una subida que de otro modo se hubiese producido y si podrían incrementar la demanda de nuevas importaciones;
- d) Las existencias del producto objeto de investigación.

El Reglamento es bastante claro en señalar que ninguno de estos factores por sí solo bastará para obtener un juicio, sin embargo, todos ellos en conjunto habrán de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y que a menos que se tomen medidas precautorias, se producirá un perjuicio importante, sin embargo, para los países acusados de dumping, esta cláusula solo indica la obviedad de que cualquier forma de competencia pueda ser considerada como perjuicio.

Industria comunitaria, es el conjunto de los productores comunitarios de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción comunitaria total de dichos productos.¹²

Cuando los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores, o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión "industria comunitaria" se referirá al resto de los productores;

Se considerará que los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro; si ambos están directa o indirectamente controlados por un tercero y controlen conjuntamente directa o indirectamente a un tercero; siempre que existan razones para creer que el efecto de la relación podría llevar al productor afectado a comportarse de forma distinta a los productores no vinculados.

Interés de la Comunidad, una cláusula muy interesante, prevista sólo en el reglamento comunitario, artículo 21, que no en el Código Antidumping de la OMC, se refiere al interés de la Comunidad, en la que ante una probable adopción de medidas antidumping se procede además a una valoración conjunta de los diferentes intereses en juego, no sólo los de la industria de la Comunidad, sino además de los intereses de usuarios y consumidores.

Se presta una especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores sobre el comercio derivados del dumping y restablecer una competencia efectiva.

Las medidas determinadas sobre la base del dumping y del perjuicio comprobado, podrán no aplicarse cuando las autoridades, sobre la base de toda la información suministrada, puedan concluir claramente que su aplicación no responde a los intereses de la Comunidad.

Con ello se pretende tomar en cuenta todos los puntos de vista y toda la información para saber si la imposición de medidas responde o no a la defensa de los intereses de la Comunidad, los denunciantes, importadores y sus asociaciones representativas, usuarios y organizaciones de consumidores representativas pueden facilitar información a la Comisión en los plazos indicados en el anuncio de apertura de la investigación antidumping, especificando las razones particulares que, desde el punto de vista del interés de la Comunidad, hagan aconsejable que sean oídas y tomadas en cuenta para la determinación positiva o negativa de una acusación de dumping.

2.2.2 Procedimiento antidumping.

Una vez señalados los conceptos sobre los cuales se determina y se define que determinado producto afecta a la Unión con precios de dumping, el Reglamento Antidumping a partir del artículo 5 enuncia el procedimiento a seguir.

Este se inicia con una **apertura del procedimiento**, es decir, la iniciación de una investigación para determinar la existencia, importancia o efectos de cualquier supuesto dumping.

Esta denuncia escrita puede ser presentada por cualquier persona física o jurídica o cualquier asociación sin personalidad jurídica que actúe en nombre de la industria de la Comunidad.

La denuncia es presentada a la Comisión o a un Estado miembro, que la remite a la Comisión. Incluso, en ausencia de denuncia, cuando un Estado miembro posea elementos de prueba suficientes sobre prácticas de dumping y de los perjuicios derivados de las mismas para la industria de la Comunidad, puede transmitir inmediatamente las pruebas a la Comisión.

Las denuncias deberán incluir los elementos de prueba del dumping, del perjuicio y del nexo causal entre las importaciones presuntamente objeto de dumping y el supuesto perjuicio.

La Comisión establece un Comité de Consultas integrado por representantes de Estados miembros, cuyo trabajo comienza inmediatamente si existe una petición.

Es importante señalar que en el apartado número 5, se señale que las autoridades evitarán toda publicidad acerca de la denuncia solicitando la apertura de una investigación, salvo que se haya adoptado ya la decisión de iniciar una investigación.

Es decir, cuando al término de las consultas resulte que existen elementos de prueba suficientes para justificar la apertura de un procedimiento, la Comisión lo inicia en el plazo de cuarenta y cinco días a partir de la presentación de la denuncia y se publica a tal efecto en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas; antes de esa fecha, la UE se reserva el derecho de no publicar el caso.

Una vez hecha la publicación, la Comisión comunica oficialmente a los exportadores e importadores y a las asociaciones de importadores y exportadores afectados, a los representantes del país exportador y a los denunciantes, la apertura del procedimiento y, respetando la confidencialidad de la información, facilita a los exportadores conocidos y a las autoridades del país exportador el texto completo de la denuncia escrita recibida.

Investigación.

Tras la apertura del procedimiento, la Comisión, en cooperación con los Estados miembros, dará comienzo a una investigación en toda la Comunidad. Esta investigación se centra tanto en el dumping como en el perjuicio, que son examinados simultáneamente.¹³

El periodo de investigación, normalmente no deberá ser inferior a los seis meses inmediatamente anteriores a la apertura del procedimiento.

Los interesados son escuchados, si dentro del periodo mencionado en la notificación del Diario Oficial, hubieren hecho una solicitud por escrito.

Las partes a quienes se envíen los cuestionarios utilizados en la investigación antidumping disponen de un plazo mínimo de treinta días para responder al mismo. El plazo para los exportadores comenzará a contar desde la fecha de recepción del cuestionario, que se supone recibido una semana después de su envío al exportador o de su transmisión a un representante diplomático apropiado del país exportador. Podrá concederse una prórroga de treinta días teniendo en cuenta los plazos de investigación y siempre que la parte justifique adecuadamente la prórroga.

Medidas provisionales.

Por el artículo 7, la Comisión tiene el poder de establecer derechos provisionales una vez abierta una investigación y ante una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping y del consiguiente perjuicio al sector económico de la Comunidad, y si los intereses de la Comunidad exigen intervenir para impedir dicho perjuicio; para ello, se publica un anuncio a tal efecto y se otorga a las partes interesadas una oportunidad adecuada de presentar información y hacer observaciones.

Los derechos provisionales no podrán ser establecidos antes de sesenta días ni después de nueve meses desde la fecha de apertura del procedimiento.

Los derechos provisionales se establecen por seis meses y pueden ser prorrogados por otros tres meses, o bien ser establecidos directamente por nueve meses.

Sin embargo, la Comisión decidirá, en un plazo máximo de cinco días laborables desde la recepción de la petición, si establece un derecho antidumping provisional en caso de extrema urgencia o cuando un Estado miembro solicite la intervención inmediata de la Comisión, y se cumplan las condiciones para ello.

El importe del derecho antidumping provisional no deberá sobrepasar el margen de dumping provisionalmente establecido pero tendrá que ser inferior a dicho margen, siempre que ese derecho inferior resulte adecuado para eliminar el perjuicio ocasionado a la industria de la Comunidad.

Compromisos.

Las investigaciones pueden concluir sin el establecimiento de derechos provisionales o definitivos cuando el exportador comunique que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios de dumping, de modo que la Comisión, previas consultas, se declare convencida de que se eliminará el efecto perjudicial del dumping.¹⁴

Estos compromisos pueden ser sugeridos por la Comisión pero ningún exportador está obligado a aceptarlos.

El hecho de que los exportadores no ofrezcan dichos compromisos, o no acepten la invitación para hacerlo, no deberá perjudicarles en ningún caso. Sin embargo, el hecho de que prosigan las importaciones objeto de dumping puede considerarse como un indicio de que la materialización de la amenaza de perjuicio es más probable.

No se piden compromisos a los exportadores ni se aceptarán compromisos de los mismos a menos que se haya formulado una determinación positiva provisional de la existencia de dumping y del perjuicio derivado del mismo.

Salvo en circunstancias excepcionales, los compromisos no podrán ser ofrecidos una vez finalizado el plazo durante el cual pueden presentarse observaciones.

Cuando los compromisos sean aceptados y el Comité consultivo no plantee ninguna objeción, la investigación se da por concluida.

Establecimiento de derechos definitivos.

Cuando de la comprobación definitiva de los hechos se desprenda que existe dumping y perjuicio y los intereses de la Comunidad exigen una acción comunitaria, el Consejo, por mayoría simple, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Comité consultivo, establece un derecho antidumping definitivo.¹⁵

Cuando estén vigentes derechos provisionales, se somete al Consejo una propuesta de decisión definitiva en el plazo de un mes previo a la expiración de dichas medidas.

El importe del derecho antidumping no deberá sobrepasar el margen de dumping establecido, pero deberá ser inferior a dicho margen si este derecho inferior es suficiente para eliminar el perjuicio a la industria comunitaria. Esta cláusula muy particular del derecho comunitario se le conoce como la *lesser duty rule*.¹⁶

Retroactividad.

Sólo se aplican medidas provisionales o derechos antidumping a los productos despachados a libre práctica después de la fecha de entrada en vigor de la decisión de imponerlos.

Sin embargo, excepcionalmente, puede aplicarse una retroactividad de 90 días como máximo cuando:

- a) existan antecedentes de dumping para el producto en cuestión durante un período prolongado o el importador fuese o debiese haber sido consciente del dumping alegado o comprobado;
- b) además del nivel de las importaciones que provocaron el perjuicio durante el período de investigación, exista un aumento sustancial de las importaciones que, debido al momento de su realización, su volumen y otras circunstancias, pudieran minar considerablemente el efecto corrector del derecho antidumping definitivo que se aplique.

Duración.

En el artículo número 11, se encuentra señalada la llamada *sunset clause*,¹⁷ que indica la duración de una medida definitiva; es decir, las medidas antidumping definitivas expirarán cinco años después de su imposición o en un plazo de cinco años a partir de la fecha de conclusión de la última reconsideración del dumping y del perjuicio, salvo que durante la reconsideración se determine que la expiración podría conducir a una continuación o a una reaparición del dumping y del perjuicio.

Tal reconsideración por expiración de medidas se inicia por iniciativa de la Comisión o a petición de los productores comunitarios o en su nombre y la medida sigue vigente hasta tanto tenga lugar el resultado de la reconsideración.

Elusión.

Los derechos antidumping pueden extenderse y aplicar a importaciones de terceros países de productos similares o partes de los mismos, según lo señala el artículo 13 cuando se eluden las medidas en vigor.

Explica que se entiende que existe "elusión", cuando se produce 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 adecuada distinta del establecimiento del derecho, y haya pruebas de que se están burlando los efectos correctores del derecho por lo 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.

Aquí se indica que se considera que una operación de montaje en la Comunidad o en un país tercero elude las medidas vigentes cuando:

- a) la operación hubiese comenzado o se hubiese incrementado sustancialmente desde el momento de apertura de la investigación antidumping o justo antes de su apertura y cuando las partes (o refacciones) procedan del país sometido a las medidas;
- b) las partes constituyan el 60 % 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 % del coste de producción;
- c) 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.

Para finalizar, encontramos que los derechos provisionales o definitivos son establecidos mediante Reglamento, publicados en el Diario Oficial y percibidos por los Estados miembros, independientemente de los derechos de aduana, impuestos y otros gravámenes aunque ningún producto puede estar sometido a derechos antidumping y a derechos compensatorios al mismo tiempo.

2.3 Evolución de la política antidumping de la Unión Europea.

Como hemos ya señalado, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Unión Europea ocupa el tercer lugar por la frecuencia de aplicación de medidas antidumping después de los Estados Unidos y de la India.

Hasta el 31 de diciembre de 2001, la UE aplicaba medidas antidumping definitivas (derechos y/o compromisos) a 175 categorías de productos, siendo los productos importados de China los más frecuentemente afectados.¹⁸

La tabla número 2.1 muestra los países a los que la Unión Europea ha abierto procesos de investigación antidumping en el periodo de 1995-2001, es decir, muestra el número de iniciaciones de investigación para determinar la existencia, importancia y efectos de cualquier supuesto dumping reportados ante el Comité Antidumping de la OMC, como obligación contraída al ser miembros de esta organización.

Durante este periodo, un total de 246 investigaciones fueron abiertas por la Unión Europea con objeto evaluar la existencia de un posible dumping en la Comunidad.

Como puede apreciarse, el país que más investigaciones ha enfrentado es la República Popular de China.

China ha enfrentado 36 investigaciones que representan el 14.6% del total, siguiéndole India con un total de 24 iniciaciones de investigación, la República de Corea con 21 aperturas, Taiwán con 14, Tailandia con 13, Rusia, Polonia y Malasia con 9 investigaciones cada uno.

Japón y Estados Unidos como países más industrializados, han enfrentado 8 y 6 aperturas de investigación respectivamente dejando a Canadá y Australia con sólo 1 investigación.

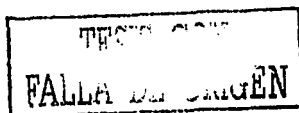
Destaca la presencia de países como la República Checa, Ucrania, Hungría y Lituania que con un número creciente de investigaciones abiertas.

En lo que respecta a América Latina, México y Brasil empatan con un total de 3 procesos de investigación durante este periodo, resaltando que Chile y Argentina no han enfrentado ningún proceso indagatorio antidumping en la UE.

Tabla 2.1: Investigaciones antidumping iniciadas por la Unión Europea.

País afectado	Número de investigaciones 1995-2001
Arabia Saudita	1
Argelia	1
Australia	1
Bielorrusia	2
Brasil	3
Bulgaria	3
Canadá	1
China	36
Taiwán (China)	14
Croacia	3
Egipto	6
Eslovenia	1
Estados Unidos	6
Estonia	2
Filipinas	1
Hong Kong	1
Hungría	4
India	24
Indonesia	8
Irán	2
Japón	8
Kazajistán	1
Latvia	1
Libia	2
Lituania	6
Macao	1
Malasia	9
México	3
Noruega	1
Pakistán	3
Polonia	9
República Checa	7
República de Corea	21
República Eslovaca	4
Rumania	3
Rusia	9
Singapur	2
Sudáfrica	4
Tailandia	13
Turquía	8
Ucrania	8
Uzbekistán	1
Vietnam	1
Yugoslavia	2
Total	246

Fuente: Elaboración propia según: WTO, Rules Division Antidumping Measures Database



A continuación, la tabla 2.2 nos mostrará la distribución sectorial de las investigaciones iniciadas por la UE.

En ella, podemos ver que recaen en el sector de la maquinaria y el equipo eléctrico, la frecuencia más alta de investigaciones antidumping, 24.2%; seguido de los metales básicos con un 23.9%; y los químicos con el 17.7% del total de averiguaciones iniciadas por la UE. El sector textil tiene un porcentaje importante de 16.3% y que no sorprende a nadie si se considera que la UE ha sido siempre especialmente protectora de esta industria.

Aunque pareciera extraño, el sector de productos vegetales no aparece como afectado por iniciaciones de investigación de dumping pues éste se encuentra mayormente protegido por otras medidas que recaen dentro del ámbito de la política agrícola común de la UE, y como explicábamos en el capítulo primero posee sus propias reglas de juego en el comercio internacional de estos productos.

Tabla 2.2: Distribución sectorial de las investigaciones iniciadas por la UE.

Sector	Porcentaje
I Productos animales	0.6
II Productos vegetales	0
III Grasas y Aceites	0
IV Comestibles	0
V Productos minerales	3.7
VI Productos químicos	17.7
VII Plásticos	2
VIII Piel y sus artículos	0.8
IX Madera y sus productos	2.5
X Pulpa de madera y Papel	1.4
XI Textiles	16.3
XII Zapatos	1.4
XIII Vidrio y Cerámica	0.6
XIV Piedras preciosas, joyería	0
XV Metales básicos	23.9
XVI Maquinaria y Equipo Eléctrico	24.2
XVII Vehículos	1.7
XVIII Instrumentos	0.8
XIX Armas	0
XX Otras manufacturas	2.3

Fuente: MIRANDA, Jorge, Raúl Torres, Mario Ruiz, "The Internacional Use of Antidumping: 1987-1997", Journal of World Trade, Número 32, vol. 5, 1998 y WTO, Rules Division Antidumping Measures Database.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como recordaremos, de acuerdo con el artículo 7 del Reglamento Antidumping de la UE, una vez abierta una investigación, la Comisión tiene el poder de establecer derechos provisional ante una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping; a este respecto, la frecuencia con la que la UE impone medidas provisionales una vez que la investigación ha comenzado es del 48 % de los casos, es decir casi en la mitad de las investigaciones iniciadas por la Comisión se llegó a la conclusión preliminar que en efecto, existen evidencias de dumping y del consecuente perjuicio a la industria comunitaria, por lo que se exige intervenir tempranamente para impedir el incremento de dicho daño.¹⁴

En lo referente a la proporción con la que la Unión Europea ha aplicado medidas definitivas con respecto a todas las investigaciones concluidas en el periodo, podemos ver en la tabla 2.3 que en el 62% de los casos en que se presentó una queja se encontró que en efecto existía dumping y daño a la industria comunitaria por lo que se estableció un derecho antidumping definitivo a esas investigaciones o bien se llegó a un compromiso de precios tal y como se establece en el Reglamento Antidumping de la UE.

Tabla 2.3: Investigaciones completadas que resultaron con derechos definitivos.

Periodo	Número de investigaciones concluidas	Número de derechos definitivos	Porcentaje
1995-2001	246	153	62

Fuente: Elaboración propia.

La tabla número 2.4, muestra el total de investigaciones que tuvieron resultado negativo para la UE, es decir, aquellas en las que no confirmó la existencia de dumping o no se encontró daño a la industria comunitaria, pues no hay que olvidar que es necesaria la comprobación de ambas para culpar de dumping las exportaciones extranjeras.

Tabla 2.4: Investigaciones que no resultaron en la imposición de ningún tipo de medidas

Periodo	Número de investigaciones	No. de investigaciones sin encontrar dumping o daño	Porcentaje
1995-2001	246	93	37

Fuente: Elaboración propia.

La tabla número 2.5, revela los países a los que la UE les ha impuesto más derechos definitivos, es decir una vez que se les ha abierto un proceso de investigación, que países han resultado culpables de dumping.

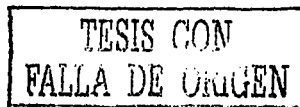


Tabla 2.5: Número de medidas antidumping definitivas adoptadas por la Unión Europea.

País afectado	Número de medidas 1995-2001
Arabia Saudita	0
Argelia	1
Australia	1
Bielorrusia	2
Brasil	3
Bulgaria	3
Canadá	0
China	23
Taiwán (China)	8
Croacia	2
Egipto	1
Eslovenia	0
Estados Unidos	3
Estonia	1
Filipinas	1
Hong Kong	0
Hungría	2
India	13
Indonesia	7
Irán	0
Japón	7
Kazajstán	0
Latvia	1
Libia	1
Lituania	2
Malasia	8
México	3
Noruega	1
Pakistán	1
Polonia	7
República Checa	5
República de Corea	9
República Eslovaca	1
Rumania	2
Rusia	9
Singapur	1
Sudáfrica	3
Tailandia	12
Turquía	1
Ucrania	6
Vietnam	1
Yugoslavia	1
Total	153

Fuente: Elaboración propia según : WTO, Rules Division Antidumping Measures Database

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Al igual que en la primera tabla, China es el país que más medidas antidumping ha enfrentado en el mercado comunitario con un total de 23 casos, si recordamos los datos de la tabla 2.1, podemos decir que de un total de 36 investigaciones iniciadas contra China hasta el 2001, en un 63% de los casos se ha comprobado la práctica del dumping en las exportaciones de éste país a la UE.

Sin embargo, éste dato es en cierta manera comprensible, si se consideran tanto las políticas exportadoras tan agresiva de China, así como el hecho que los productos chinos representan el 7.3% de las importaciones totales comunitarias.
(Ver cuadro 5 anexo, sobre los principales socios comerciales de la UE.)

Una vez más le siguen países como India y Tailandia, con 13 y 12 medidas antidumping respectivamente; así como la República de Corea y Rusia con 9 y Taiwán con 8 disposiciones.

Japón y Estados Unidos fueron encontrados culpables de dumping en 7 y 3 casos respectivamente. Para el primero sólo en un caso de las investigaciones iniciadas se encontró que no existía dumping y para el segundo en tres casos o sea el 50% de las acusaciones.

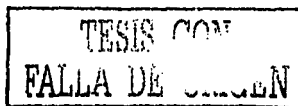
Brasil y México son los únicos dos países latinoamericanos que han enfrentado acusaciones de dumping en el mercado europeo, resalta que en ambos casos, la Unión Europea les abrió un total de 3 investigaciones, de éste numero de investigaciones, resultaron 3 medidas definitivas, es decir, en el 100% de los casos en que las exportaciones tanto mexicanas como brasileñas fueron acusadas de dumping, se comprobó la existencia de éste, llegándose por lo tanto a la imposición de derechos definitivos o compromisos de precios.

Los productos mexicanos que han sido acusados de cometer ésta práctica desleal han sido las manufacturas de cables de acero, encendedores de bolsillo y discos magnéticos de 3'5 pulgadas.

En el caso brasileño, ha sido dos productos de la industria química: ferro silicio y el glutamato monosódico, así como las manufacturas de accesorios para tubería de hierro.

Finalmente, en la tabla 2.5, hemos agrupado a los países más frecuentemente afectados por medidas antidumping; señalando la posición que ocupan en el total de las importaciones de la UE, así como los porcentajes que representan en las importaciones de las distintas categorías de productos que venden a la Comunidad.

China es el país más frecuentemente acusado de dumping, y ocupa el lugar número 3 como importador al mercado comunitario, India por su parte es el segundo país más afectado por medidas antidumping y ocupa un lugar más modesto, el número 20, en las importaciones que llevan a cabo los miembros de la UE.



Es interesante que Estados Unidos, ocupando el lugar número uno en las importaciones comunitarias, durante el periodo estudiado, sólo ha sido acusado en tres ocasiones de dumping, mientras que Japón fue acusado en 7 productos.

Tabla 2.6: Países con mayor número de medidas antidumping y porcentaje que ocupan sus productos en las importaciones de la UE.

Posición que ocupa en importaciones de la UE.	País	Productos agrícolas	Energéticos	Maquinaria	Transportes y materiales	Productos químicos	Textil y ropa
3	China	3.1%	0.4%	10%	1.5%	3.8%	15.8%
20	India	1.7%	0.1%	0.3%	0.3%	1.4%	6.3%
21	Tailandia	2.3%	0.00001%	1.5%	1.1%	0.2%	1.7%
10	Corea	0.2%	0	4.7%	4.6%	1.5%	2.7%
5	Rusia	2.5%	17.1%	0.1%	0.2%	2.7%	0.4%
17	Malasia	1.8%	0.03%	3.3%	0.2%	0.5%	1.1%
9	Taiwán	0.2%	0	5.9%	1.2%	0.5%	1.4%
7	Polonia	2.3%	1%	1.6%	4.7%	1.4%	3.6%
2	Japón	0.2%	0	13.5%	17.4%	7%	1%
40	Ucrania	0.7%	0.5%	0	0.1%	0.4%	0.6%
8	Rep. Checa	1.1%	0.3%	2.8%	4.8%	1.4%	2.2%
1	E.U.A	11.2%	1.5%	27.3%	29.7%	36.3%	2.6%
30	México	0.6%	1.1%	0.8%	1.4%	0.8%	0.1%
13	Brasil	10.3%	0.2%	0.3%	1.8%	0.8%	0.2%

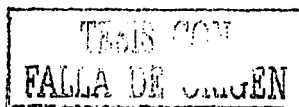
Fuente: Elaboración propia con datos de la Unión Europea en EUROSTAT.

2.4 El Reglamento Antidumping de la UE y el Código Antidumping de la OMC.

A nivel internacional, el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio³⁰, otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su valor normal.

El llamado Acuerdo Antidumping de 1994, forma la base para el Reglamento Antidumping comunitario por lo que ambos son muy similares, ambos poseen las mismas normas en lo que se refiere a conceptos y métodos para determinar que un producto es objeto de dumping, los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, los procedimientos para realizar las investigaciones, así como la aplicación y duración de las medidas antidumping.

Sin embargo, las diferencias que pudimos encontrar entre la normativa internacional de la OMC y la comunitaria europea son las siguientes:



a) El **precio de exportación**, mientras que para el Código Antidumping, la definición se refiere simplemente al "precio del producto en el país de importación"; el Reglamento Antidumping detalla con más claridad que es " el precio realmente pagado o por pagar por el producto cuando sea exportado por el país de exportación a la Comunidad".

Es claro, que la UE utilizará el precio de la factura del productor, y si esto es correcto o no, la normativa internacional tampoco lo deja claro.

b) **Cláusula *minimis***, al establecer las condiciones en que se puede realizar una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de más de un país; el Código Antidumping establece que los límites de esta acumulación son del 2%; mientras que la UE es más restrictiva pues para ellos el 1% de representación del mercado, es suficiente para acumular el daño del dumping.

c) **Interés de la Comunidad**, esta cláusula prevista sólo en el Reglamento Antidumping, en la que se indica que las medidas antidumping pueden no aplicarse, si las autoridades concluyen, en base a la información analizada, que no es del interés comunitario aplicar dichas medidas; por lo que valdría la pena que el Código Antidumping se revisase para incluir también esta cláusula.

d) **Apertura de procedimiento**, el Reglamento Antidumping introduce este concepto, no previsto en la OMC; y en el que se explica que una indagatoria de dumping se inicia bajo la base de evidencia suficiente con respecto al dumping, al daño, la causalidad entre ambas y el interés comunitario, por lo que se dispone de hasta 45 días para realizar las consultas necesarias y determinar y hacer público el inicio de una investigación; el artículo 6.2 del Código Antidumping establece que todos los interesados deben tener la oportunidad de defender sus intereses durante toda la investigación, pero si la Comunidad adelanta sus indagatorias y evita toda publicidad en ese periodo llamado por ellos, apertura de procedimiento, en realidad no se cumple el derecho previsto por el Código Antidumping de defender los intereses de todos los involucrados durante todo el proceso de investigación.

f) **Elusión**, si bien el Reglamento Antidumping establece claramente que los derechos antidumping pueden extenderse y aplicarse a importaciones de terceros países de productos similares o de partes de los mismos, tal y como se explica en el artículo número 13; la elusión no forma parte del Acuerdo Antidumping, pues los negociadores no han podido llegar a un acuerdo sobre un texto concreto en relación con este problema.

Dentro de los exámenes de políticas comerciales que periódicamente lleva a cabo la OMC, no se encuentra ningún tipo de crítica a las diferencias que hemos descrito entre la normativa antidumping comunitaria y la de la OMC, al respecto de las medidas antidumping comunitarias, se lee: " En general, la principal evolución en los últimos años es la estabilidad o reducción en el uso de medidas antidumping contra economías de mercado, y su incremento contra economías de no mercado, tal y como la misma UE las define." ²¹

Por otro lado, aún a nivel internacional, la normativa antidumping que propone la OMC, posee todavía grandes vacíos; aunque, dentro del programa establecido por la Conferencia Ministerial de la OMC, que comenzó en Doha en noviembre de 2001 y se espera finalice para 2005; se esperan mejoras al Código Antidumping, que pretenden aclarar y corregir cuestiones prácticas, especialmente en relación con los casos de acumulación a que se refiere los *minimis*, así como la definición y procedimiento a seguir en caso de elusión.

Se pretende llegar a conclusiones definitivas en la próxima Ronda Ministerial a celebrarse en Cancún en septiembre de 2003.

Citas y notas Capítulo 2.

1. LASOK, Dominic, *The Trade and Customs Law of the European Union*, 3rd edition, Kluwer Law International, The Hague, 1998, p. 402
2. En <http://europa.eu.htm>
3. En http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm "Trade Policy Instruments: on guard for unfair practices". *Trade in action*.
4. Reglamento número 384/96 del Consejo, relativo la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea; artículo 1.
5. *Ibidem*. Artículo 2.
6. Los países sin economía de mercado son, según el Reglamento número 905/98 del Consejo: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, República Democrática Popular de Corea, Georgia, Kazajstán, Kirguizistán, Moldavia, Mongolia, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán y Vietnam.
7. Reglamento número 384/96 del Consejo, relativo la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea; artículo 2 (8).
8. *Ibidem*. Artículo 2 (10)
9. *Ibidem*. Artículo 2 (11).
10. *Ibidem*. Artículo 3.
11. *Ibidem*. Artículo 5 (11).
12. *Ibidem*. Artículo 4.
13. *Ibidem*. Artículo 6.
14. *Ibidem*. Artículo 8.
15. *Ibidem*. Artículo 9.
16. MEMEDOVIC, Olga, coord. *Multilateralism and Regionalism in the Post Uruguay Round Era: What role for the EU?*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1999, p.184
17. *Ibidem*. p.183
18. World Trade Organization, *Trade policy review of EU*, WTO, Geneva, December 2002, p.57
19. MIRANDA, Jorge, Raúl Torres, Mario Ruiz, *The International Use of Antidumping: 1987-1997*, Journal of World Trade, Num. 32, vol. 5, 1998.
20. World Trade Organization, Op. Cit. p.56
21. Organización Mundial de Comercio, *Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: Acuerdo Antidumping*, Ginebra, 1994.



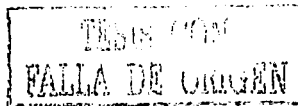
**Perspectivas de las exportaciones mexicanas ante
la política antidumping de la UE.**

La Unión se basa en los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y el Estado de Derecho, principios que son comunes a sus Estados miembros.

La Unión respetará la identidad nacional de sus Estados miembros.

La Unión se dotará de los medios... necesarios para alcanzar sus objetivos y para llevar a cabo sus políticas.

**Versión consolidada del Tratado de la Unión Europea
Ámsterdam, 1997
Artículo 6**



3.1 La integración de México y la Unión Europea.

En julio del 2000, México y la Unión Europea pusieron en marcha un Tratado de Libre Comercio entre ambos, tratado que corona los 25 años de relaciones institucionales y que muestra la trascendencia de la nueva etapa de relaciones entre nuestro país y sus ahora socios europeos.

Los primeros contactos institucionales se remontan a los años setentas, cuando con la finalidad de expandir los intercambios comerciales se firmó el 15 de septiembre de 1975 el Acuerdo Marco de Cooperación.

En él, la UE concedía a México el Trato de la Nación más Favorecida y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial.

Sin embargo, dicho acuerdo no materializó sus fines: entre 1975 y 1980 las exportaciones mexicanas fueron dominadas por el petróleo y México no consiguió eliminar su déficit comercial con la entonces Comunidad Europea.¹

En los años siguientes se dio poca importancia a la relación comercial limitándose sólo a una intrascendente cooperación económica.

Para la década de los noventa, el gobierno mexicano buscaba con ansiedad respaldar la política de apertura a la que se le apostaba y se reconoció que el acuerdo de 1975 era limitado.

El 11 de diciembre de 1991 se firma un segundo Acuerdo Marco de Cooperación, o "de tercera generación"²; en materia comercial no superaba lo establecido en 1975 y sólo en el ámbito de la cooperación económica y la cooperación al desarrollo es más detallado que el anterior.

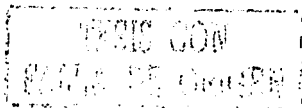
El Acuerdo consideró la realización de diversas actividades de cooperación tales como encuentros entre empresarios, ferias, intercambios de información, etc., pero no incluyó ningún compromiso en materia de reducción de barreras comerciales.

Fundamentalmente, en éste convenio no hubo novedades significativas en los temas que las partes consideraban más significativas: las condiciones de acceso a las exportaciones mexicanas a la Comunidad y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México.³

La insipiencia de éste Acuerdo no hizo más que aumentar los desequilibrios en la balanza comercial mexicana con respecto a la Comunidad.

Para 1994, tras la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT, el Consejo Europeo solicita a la Comisión la elaboración de una nueva estrategia para Latinoamérica.

En ella se reconoce "el fomento del comercio y las inversiones seguirá siendo la piedra angular de las relaciones con nuestros socios asociados de América Latina y el Caribe".⁴



También propone fortalecer el diálogo político desde un mutuo compromiso con la democracia y los derechos humanos y establecer relaciones de cooperación más diversificadas conforme a las distintas situaciones presentes en la región. Las relaciones descansarían en los "Acuerdos de tercera generación" ya existentes y en nuevos acuerdos de libre comercio, citando formalmente a México y al MERCOSUR como candidatos.⁵

El 2 de mayo de 1995, se firma en París una "Declaración Conjunta Solemne", en la que se señala que la profundización de las relaciones requería un nuevo acuerdo político, comercial y económico, que incluyera un diálogo político al más alto nivel, un marco favorable al desarrollo de la inversión y de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización "progresiva y recíproca" conforme a las reglas de la OMC, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos, así como la intensificación de la cooperación empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica.⁶

A ésta Declaración, le siguen dos años de debates sobre directrices de negociación, alcances y contenidos no sólo de la liberalización comercial sino hasta del propio acuerdo.

Para la UE, los principios de la Declaración Conjunta se traducían en llegar primero a un acuerdo sobre cooperación económica y un marco institucional y en segundo lugar abordar las fases de la apertura comercial.

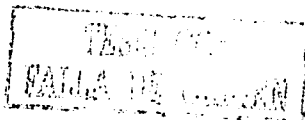
Mientras que para México, el fin verdadero era lograr un acuerdo de libre comercio.

De cualquier forma, para la UE, el acuerdo debería estar fundado sobre los principios democráticos, y la "cláusula democrática" era un elemento esencial de las relaciones entre las dos partes; por su parte el gobierno mexicano se resistía a aceptar esta condición limitando su interés a la cuestión comercial.

Parecía que estas discrepancias ponían como en 1991, obstáculos serios para lograr una liberalización comercial, pues el Parlamento consideró inevitable la inclusión de ésta cláusula en el nuevo acuerdo, así como su estricta observancia.⁷

Finalmente, México aceptó la inserción de la cláusula democrática, que reza textualmente: "El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo."⁸

El 11 de junio de 1997, se logró un acuerdo final que se concretó en tres documentos independientes pero relacionados entre sí:



- a) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra. Denominado "Acuerdo Global".

- b) Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio entre la entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra.

- c) Declaración Conjunta en materia de servicios y propiedad intelectual entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra.

El Acuerdo Global, contiene tres vertientes: de diálogo político, de cooperación y comercial.

Dentro del diálogo político, se pretende establecer entre ambas partes, lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de las regiones respectivas, es decir, abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes a través de ministros, presidentes y altos funcionarios así como contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión.⁹

En el ámbito de la cooperación, va desde la cooperación industrial y de la informática hasta la lucha contra el narcotráfico y la protección al consumidor.¹⁰

En materia comercial, se establece el objetivo fundamental de crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas de la OMC, cubriendo el comercio de bienes, de servicios, movimientos de capital, inversión extranjera, compras del sector público, políticas de competencia; propiedad intelectual y solución de controversias.

El Acuerdo Interino sobre Comercio y Asuntos relacionados con el comercio, establece las bases para iniciar la liberalización comercial amplia y permite establecer de inmediato el "Consejo Conjunto", previsto en el Acuerdo de Asociación, de rango ministerial; encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales de competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias.¹¹

El Acuerdo Interino, es una novedad significativa en el contexto de las relaciones entre la UE y Latinoamérica, y por ello, fue presentado por la Comisión Europea como una "vía rápida" (*fast track*), de negociación.

La Declaración Conjunta en materia de servicios y propiedad intelectual, incluyendo la inversión extranjera directa, establece finalmente los compromisos y los términos de la negociación en estos ámbitos, que son competencia de los Estados miembros.¹²

Respecto a la negociación comercial, ésta se inició formalmente el 14 de julio de 1998 con el establecimiento del Consejo Conjunto Interino y el 24 de noviembre 1999 concluyeron formalmente las negociaciones técnicas.

3.1.1 Naturaleza del TLCUE

El Tratado de Libre Comercio negociado con la Unión Europea tiene un contenido similar a los demás tratados de libre comercio que México ha celebrado, sin embargo, su estructura es diferente debido al ámbito de competencias existente en la Unión Europea.

Como vimos en el capítulo 1, de acuerdo con el artículo 133 del Tratado de Ámsterdam, la política comercial común de la UE, debe fundarse en principios uniformes, particularmente con respecto a la modificación de aranceles aduaneros y la conclusión de acuerdos comerciales. Este artículo otorga competencia exclusiva a las instituciones comunitarias en materia de comercio de bienes, lo que significa que los Estados miembros de la UE ceden su competencia en este ámbito. Por lo tanto, la negociación y suscripción de un tratado internacional en esta materia es atribución exclusiva de la Comisión y únicamente se requiere la aprobación del Consejo.

Las materias del comercio de servicios, inversión y la ejecución de los derechos de propiedad intelectual son de competencia mixta, de manera que deben involucrarse tanto las instituciones de la Comunidad, como los Estados miembros.

De ahí que fuera necesario que en la negociación y suscripción de un tratado internacional en estas disciplinas estuvieran representados tanto la Comunidad Europea como los Estados miembros y además de la aprobación del Consejo y la opinión del Parlamento Europeo, se requiere la aprobación de los órganos legislativos de los quince Estados miembros.

Por tal motivo, se procedió a negociar dos acuerdos con la Unión Europea ¹³:

Uno, el Acuerdo Interino que abarca únicamente las materias de competencia comunitaria en materia comercial; y dos, el Acuerdo Global que comprende tanto las materias de competencia comunitaria, como las de competencia mixta, tanto en materia comercial y de servicios, como de diálogo político y cooperación.

Anticipando que el proceso de aprobación legislativa en los quince Estados miembros de la Unión Europea pudiera demorar; México y la UE negociaron la liberalización comercial lo antes posible.

Por tal motivo, suscribieron y aprobaron primero el Acuerdo Interino. Una vez que el proceso de aprobación legislativa del Acuerdo Global concluyera, se daría por terminada la vigencia del Acuerdo Interino y se substituiría por un solo acuerdo integral.

Además, las dos Partes realizaron una Declaración Conjunta que permitió llevar a cabo las negociaciones de los temas de competencia mixta en materia comercial como son el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

De esta forma, el 1 de julio de 2000, entró en vigor el Acuerdo en materia de bienes y el 1 de marzo de 2001, entraron en vigor las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.

Hoy en día se encuentran en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea y las vertientes de diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

De conformidad con el artículo dos del "Acuerdo Global", la naturaleza de la alianza es "fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio, de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación"¹⁴

En materia de comercio de bienes, interés del presente trabajo, en sus artículos 4 y 5 se pueden leer los objetivos a seguir:

"...establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC."

"... el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos.

El TLCUE, quedó finalmente dividido en 11 capítulos:

- Acceso a mercado
- Reglas de origen
- Normas técnicas
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguardas
- Inversión y pagos relacionados
- Comercio de servicios
- Compras del sector público
- Competencia
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

3.1.2 Desgravación arancelaria de bienes en el TLCUE.

El TLCUE otorga trato asimétrico a favor de México al reconocer la diferencia en el nivel de desarrollo, de ahí que se seguirá el esquema siguiente¹⁵:

Al momento de su entrada en vigor, 82% de las exportaciones de productos industriales mexicanos ingresan exentos de arancel a los países comunitarios, entre ellos, los productos en los que México es muy competitivo se encuentran: las velas, algunos artículos de cerámica, joyería de plata, marcos para fotografía y espejos, y algunos muebles.

El 100% de los productos industriales tendrán una tasa cero de arancel a más tardar en el 2003. Como nos muestran algunos ejemplos de productos en la siguiente tabla:

Tabla 3.1 Porcentaje de eliminación de aranceles para algunos productos industriales en los que México es altamente competitivo:

Producto	2000	2001	2002	2003
Televisores	7.4	4.9	2.5	0
Pantalones algodón	7.3	4.9	2.4	0
Terciopelo sintético	5.7	3.8	2.4	0
Mezclilla	5.7	3.8	1.9	0
Automóviles	3.3	2.2	1.1	0

Fuente: Según datos de la Secretaría de Economía.

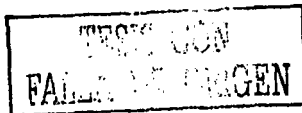
Mientras, 50% de las exportaciones industriales europeas, tales como, equipo agrícola, fertilizantes, equipo electrónico y de telecomunicaciones; jabones y detergentes, están exentos en México a la entrada en vigor del acuerdo.

A mediano plazo (entre el 2003 y el 2005), México desgravará totalmente medicamentos, hilos y telas; autobuses y camiones.

A largo plazo (2007), se desgravará el calzado, vestido, acero, manufacturas de cuero, madera y papel; perfumería conductores y muebles.

Un arreglo específico se acordó en las importaciones europeas del sector automotriz: reducción arancelaria del 20% al 3.3 %, con una eliminación arancelaria para el 2003; sin embargo, al igual que los hidrocarburos y la ropa usada; México puede mantener permisos de importación y de exportación en los automóviles.

En lo que respecta al sector agropecuario, la desgravación arancelaria es más compleja debido a la sensibilidad y alto proteccionismo que posee este sector no sólo por parte de la UE sino a nivel mundial; a lo largo del Acuerdo pueden encontrarse tratamientos diversos para los distintos que conforman este sector; por ejemplo, existen cuotas de acceso preferencial, para exportaciones mexicanas de flores, jugo de naranja, aguacate, fresa congelada, espárragos, chícharos, conservas de frutas tropicales y miel de abeja.



No así para las exportaciones de papaya, el mango, chiles en conserva, jalapeño y las hojas de maíz, los cuales quedaron exentos de arancel desde el 1 de julio de 2000.

Por otro lado, a más tardar para el año 2003, las siguientes exportaciones mexicanas quedan libres de arancel:

Café verde, tostado y molido; guayaba, bulbos de flores garbanzo, puros, tequila, cerveza y mezcál; cigarrillos, cacao y pastas de cacao; tamarindo, aceite de maíz, carne de caballo, follaje, aceite de copra, limón y toronja.

Las exportaciones mexicanas de hortalizas y mezclas de hortalizas frescas y congeladas serán desgravadas en un plazo no mayor a diez años; y ocho años para los jugos de toronja y frutas tropical.

Debido a los subsidios a las exportaciones que otorga la UE, se llegó a un acuerdo para mantener en lista de espera a los productos que ambas partes consideraron de mayor sensibilidad: tales como los cereales, los productos lácteos, productos cárnicos, azúcar, chocolates, manzanas duraznos y plátanos.

La cláusula que establece la "lista de espera", indica que las Partes procuran ampliar la cobertura del Acuerdo después de tres años de entrada en vigor, ya sea a través de incorporación de nuevos productos, ampliación de preferencias parciales o de cuotas preferenciales.

Se calcula que para el año 2010, 90.3% de las exportaciones mexicanas agropecuarias se encuentren libres de arancel y resten aún 9.7% en lista de espera.

En lo concerniente al sector pesquero, a la entrada en vigor del Acuerdo, el arancel base para prácticamente el 100% de los productos pesqueros será del 20% en el caso del mercado mexicano; mientras que en el caso de la Unión Europea los aranceles irán del 6 al 15%, a excepción del atún (fresco, congelado y procesado) que tendrá un arancel del 22 y 24%.

Se tendrán períodos de desgravación: inmediata, lineal al 2003, al 2008 y a diez años de la entrada en vigor del Acuerdo,

Para el año 2003, la Unión Europea desgravará el 88% de las fracciones arancelarias de productos pesqueros, mientras que México desgravará el 71%.

El resto de los productos, a excepción del atún procesado, quedará totalmente desgravado en diez años, contados a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.

Para el atún enlatado, se establecerá una cuota arancelaria recíproca de 2,000 toneladas con un gravamen de un tercio del arancel actual, que para el caso del mercado europeo será de 8%. Dicha cuota se incrementará anualmente en 500 toneladas. Esta cuota arancelaria podrá ser revisada a más tardar a los tres años de entrada en vigor del Acuerdo.

3.1.2.1 Comercio de servicios en el TLCUE.

En lo que respecta a comercio de servicios, el acuerdo que se concluyó entre México y la UE es un claro representante de la política comunitaria en materia de servicios a nivel mundial: "lograr un mejor acceso a los mercados de todo el mundo para sus exportaciones de servicios...fomentar una mayor participación de los países en desarrollo en las negociaciones dentro de la OMC... esperar que a través de éstas, aumente el número y la calidad de los compromisos de acceso a los mercados y de trato nacional en todos los sectores de servicios y modos de suministro y se logre un mayor desarrollo de las disciplinas de reglamentación."¹

Dentro del Acuerdo Global alcanzado con México, se lee que la liberalización del comercio de servicios, se realizará de manera progresiva y recíproca sobre 3 principios básicos: a) Acceso a Mercados, es decir, ausencia de limitación al número de operaciones o de proveedores de servicios, así como de límites a la inversión extranjera; b) Trato Nacional, o sea no discriminación entre proveedores de servicios nacionales y extranjeros y finalmente, c) Trato de la Nación más Favorecida, o la extensión del tratamiento otorgado a proveedores de servicios de terceros países.

A este respecto, cabe señalar, que si bien, dentro el examen de política antidumping de la UE nos referimos únicamente a bienes, existe un comercio de servicios que se encuentra especialmente vinculado al comercio de bienes, me refiero al transporte marítimo internacional, el cual posee gran incidencia en el comercio entre ambos socios, pues dentro del crecimiento aparente de la demanda de productos, los servicios de transporte marítimo están llamados a absorber gran parte de esa demanda.

A este respecto, como hemos señalado, El TLCUE, en su Título II, indica que la liberalización del comercio de servicios se realizará de manera progresiva y recíproca de conformidad con el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, (AGCS), de la OMC, considerando los 3 principios básicos que hemos señalado.

En el Artículo 10 del TLCUE, se encuentra la referencia al Transporte Marítimo Internacional, donde se otorga, " libre acceso al mercado y al tráfico sobre bases comerciales y no discriminatorias en concordancia con los compromisos internacionales; trato nacional sobre el acceso a puertos, uso de infraestructura, servicios auxiliares , tarifas, cargos relacionados, asignación de atracaderos e instalaciones para carga y descarga; así como el establecimiento de de subsidiarias y filiales conforme a listas de compromisos ..."²

De aquí, dos cosas interesantes llaman la atención: una, México ha otorgado trato nacional a los buques de los Estados europeos, dejando en clara desventaja a la flota mexicana que habrá de competir con éstos en la transportación y manejo de los bienes a comerciar en el marco del tratado ya que ante la superioridad numérica de los europeos se dañará inevitablemente al sector marítimo mexicano; y dos, si bien dentro del Reglamento Antidumping comunitario, los derechos antidumping se aplican a productos importados de terceros países, aquí remarcaremos que bienes importados que se beneficien de servicios otorgados a precio de dumping pueden también verse afectados.

Por todo ello, los exportadores mexicanos deben mantener estas consideraciones en mente, para evitar caer en acusaciones de dumping por esta causa; pues además, y aunque el tema resulta tan interesante que merecería un trabajo extenso por su importancia; la UE posee procedimientos específicos contra prácticas de tarifas desleales en los transportes marítimos.

Por medio del Reglamento 4057/86 del Consejo de 22 de diciembre de 1986, relativo a las prácticas de tarifas desleales en los transportes marítimos, la UE regula al transporte de determinadas categorías de mercancías, "...de tarifas de flete inferiores a las tarifas más bajas que las que practican, para las mismas mercancías;" ya que se considera que deben poder defenderse contra tales prácticas.¹⁸

Este Reglamento es similar al Reglamento Antidumping 384/96, es decir, parte de las mismas bases al establecer métodos para calcular lo que consideraran "tarifas de flete normal", perjuicio, queja, apertura y desarrollo de una investigación, garantías o compromisos, como en el Reglamento Antidumping, derechos provisionales y derechos correctores equivalentes a un derecho antidumping.

Cabe señalar que si bien este Reglamento existe, la UE no ha tenido que recurrir a él según reporta el Examen de Políticas Comerciales que lleva a cabo la OMC.

3.1.3. Prácticas desleales de comercio en el TLCUE.

Dentro del TLCUEM concretamente en el Capítulo II relativo a las medidas no arancelarias, se encuentran las disposiciones acordadas en materia de prácticas desleales de comercio.¹⁹

El artículo 12 prohíbe a partir de la entrada en vigor del acuerdo, todas las restricciones cuantitativas en el comercio entre ambas partes, ya sea en forma de cupos o licencias de importación.

También dentro del artículo 15 se establece la posibilidad de establecer salvaguardias en caso necesario, como cuando algún producto de alguna de las partes sea importado en cantidades tan elevadas y bajo condiciones tales, que causen o amenacen causar un daño grave a la producción nacional, en cuyo caso, se podrán aplicar medidas de salvaguardia que consistirán en la suspensión de las reducciones de la tasa arancelaria prevista en el programa de desgravación o incremento de los aranceles para el producto en cuestión.

Dentro del Artículo 21 se implanta un compromiso entre las partes para esforzarse en evitar la aplicación de medidas restrictivas relacionadas con las importaciones con motivo de dificultades en la balanza de pagos, bajo amenaza inminente de tales dificultades, las partes podrán aplicar medidas restrictivas de duración limitada, informando de inmediato a la otra parte.

En lo referente a medidas antidumping, de acuerdo con la Secretaría de Economía, dentro de las negociaciones del TLCUE, México solicitó a su contraparte europea, la formación de un grupo de negociación sobre el tema de las prácticas desleales, en particular el tratamiento del dumping, las subvenciones y sus remedios a nivel bilateral a fin de poder contar con un esquema de reglas comerciales en estas materias similar al que se tienen con Estados Unidos y Canadá en el Capítulo 19 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (TLCAN).

Sin embargo, desde un principio se encontró una gran resistencia comunitaria a este respecto, argumentando razones políticas, jurídicas y prácticas para no contar con un esquema de revisión parajudicial de las medidas antidumping o antisubvenciones, similar al del TLCAN.

Luis de la Calle, Subsecretario de Negociaciones Comerciales de la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, aclaró: "Nos hicieron ver que tendrían que hacer modificaciones al tratado que da sustento jurídico a la UE, lo que sería el equivalente a pedir que modificáramos nuestra Constitución"²⁰

México insistió en negociar el tema, a petición de algunos sectores industriales nacionales que han sido usuarios del Capítulo 19 del TLCAN y puso sobre la mesa una propuesta ambiciosa que sugería imitar el esquema de solución de controversias para estas materias previsto en el capítulo apuntado.

Se adoptarían algunas disciplinas adicionales a las previstas en la OMC, con el objetivo de reforzar el uso racional de estos instrumentos como la notificación inmediata de denuncias presentadas; audiencias técnicas para explicar las metodologías utilizadas en las investigaciones; acceso a información confidencial para los representantes legales de los exportadores, etc.

Los europeos rechazaron las propuestas mexicanas, argumentando que políticamente, tocar el tema antidumping o antisubvenciones llamaría la atención de diversos socios comerciales que tienen acuerdos con la UE y que demandarían un trato equivalente al de México. Sobre todo, la UE objetaba que de acuerdo a su política comercial para solucionar problemas en estas materia, con terceros países esta la OMC, y no a nivel bilateral.

Finalmente se impugnaba un sentido práctico a la discusión, pues el número de casos en la materia entre ambos socios comerciales no justificaba establecer un mecanismo como el del Capítulo 19 ante la existencia de los mecanismos previstos en la OMC.²¹

Lo acordado fue confirmar que cada Parte conserva sus derechos y obligaciones derivados de la OMC, para aplicar medidas en estas materias.

De esta manera las objeciones de la UE resultaron, en efecto, insuperables pues el artículo 14 del TLCUE, puede leerse de la siguiente manera:

"México y la Comunidad confirman sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC."²²

Por otro lado, la UE aceptó a petición del sector siderúrgico mexicano, la creación en el contexto del Capítulo de Acceso a los Mercados, de un llamado Grupo de Contacto sobre Acero; el cual, valdrá como un órgano de consulta en el que pueden participar los industriales de ambas Partes para atender los problemas que se presentan en el comercio bilateral y hacer recomendaciones que eviten, por ejemplo, que tengan que recurrir a presentar denuncias en la materia.

3.2 La relación comercial de México y la UE.

De acuerdo con las autoridades mexicanas en la materia, el ser socio comercial de la UE, facilitará las relaciones económicas de México no solo en lo referente a la diversificación de los destinos de los productos mexicanos, sino por el impulso que se prevé a la inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología y el establecimiento de alianzas estratégicas.²³

La UE por su parte, al buscar la asociación con México, identificó no sólo el acceso preferencial que tendría a un mercado de 100 millones de personas sino también su estratégica posición geográfica y su pertenencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Sin embargo, más allá de los buenos deseos en el papel; se deben buscar las ventajas comerciales que se plasman en el texto del tratado, para con ello revertir el crónico déficit que experimenta nuestra balanza comercial con los países europeos.

De 1975, año en que se institucionalizan las relaciones comerciales, a 1991 cuando se firma el segundo Acuerdo Marco de Cooperación; México ha experimentado más bien un déficit comercial con la UE; si bien éste saldo alteró en la década de los ochenta, a favor de nuestro país, se entiende que fue gracias a la política instrumentada a partir del estallido de la crisis de la deuda cuando más que una buena promoción de exportaciones, se presentó un estricto control de las importaciones, a lo que hay que agregar que durante este periodo, 70% del total exportado por México a la Unión lo constituían sólo 4 productos: los aceites crudos de petróleo, motores para automóviles, café crudo sin cáscara y el cobre en concentrados.²⁴

Sin embargo, a partir de 1989 se retorna nuevamente al déficit comercial, si bien disminuido por la crisis de diciembre de ese año que no permitió adquirir un número considerable de importaciones, como puede apreciarse en la siguiente tabla.

Tabla 3.2: Comercio de México con la Unión Europea, 1975 – 1991
(Millones de ecus)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1975	374	1019	-645
1979	757	1732	-975
1980	2000	2491	-491
1981	3803	3682	121
1982	4420	2982	1438
1983	5053	2061	2992
1984	5144	2232	2912
1985	5129	2089	2320
1986	2234	2043	191
1987	2924	1847	1077
1988	2456	2296	160
1989	2756	3515	-759
1990	2947	3881	-934
1991	3052	4829	-1777

Fuente: Tomado de ROZO, Carlos. *Las relaciones México - Unión Europea: contribuciones y retos*. Revista de Comercio Exterior, Vol. 49, núm. 6, junio 1999, p. 575

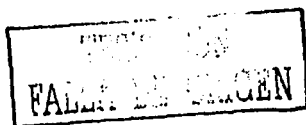
A partir de 1991, se podría esperar un cambio en las relaciones comerciales con la UE ante la firma del segundo acuerdo Marco de Cooperación, sin embargo, en toda la década de los noventa las ventas mexicanas a la UE no sufren cambios significativos, por el contrario, las importaciones comunitarias a México llegando a triplicarse, como se aprecia en la tabla 3.3

Estos datos nos indican que paradójicamente, ante el mayor acercamiento de los últimos años entre la UE y México, éste no ha podido dinamizar y diversificar sus exportaciones, dejando sólo las ventajas de un comercio más libre a sus socios europeos.

Tabla 3.3: Comercio de México con la Unión Europea, 1991 – 2001
(Millones de dólares)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1991	3 291 819	5 711 900	-2 420 081
1992	3 299 072	7 154 527	-3 855 455
1993	2 600 145	7 287 719	-4 687 574
1994	2 713 152	8 494 989	-5 781 837
1995	3 337 236	6 372 504	-3 035 268
1996	3 522 296	7 305 508	-3 783 212
1997	3 946 630	9 306 461	-5 359 831
1998	3 848 730	11 044 284	-7 195 554
1999	5 166 920	11 687 425	-6 520 505
2000	5 620 933	15 002 674	-9 381 741
2001	5 351 900	16 165 500	-10 813 600

Fuente: Secretaría de Economía.



El 1 de julio del 2000, entra en vigor el TLCUEM, México, aunque con aparente ventaja respecto a la reducción arancelaria, debe enfrentarse con un socio comercial con el que posee un déficit enorme y que al primer año de completo funcionamiento sigue sin notarse el tan anunciado incremento en las exportaciones mexicanas que por el contrario disminuyeron frente al incremento de las importaciones europeas.

3.2.1 Composición del comercio UE-México.

Respecto a la evolución de la estructura del comercio de la UE con México, es importante señalar que si bien ha persistido un déficit comercial de nuestro país con la UE, si ha existido un cambio en la diversificación de los intercambios, pues se ha dado una disminución importante en las importaciones europeas de productos primarios, con descensos de más de la mitad de su participación, que como nos indica la tabla 3.4, se ha reportado aumento importante en las importaciones de manufacturas mexicanas.

Las manufacturas mexicanas en 1988 constituían el 27.9% del total de ventas a la Comunidad, participación que se elevó hasta el 66.2% en 1998.

Cabe resaltar el caso de los combustibles, donde se puede apreciar la disminución en las compras europeas de combustibles mexicanos que mientras que para 1988 representaban el 50.05% de las adquisiciones, diez años después representan sólo el 15.89%.

El rubro que más llama la atención dentro de las manufacturas es la maquinaria y el equipo de transporte, no sólo por su considerable incremento en las importaciones europeas, sino porque éste rubro ha podido poco a poco abrirse paso a pesar de que son estos productos los que precisamente la UE vende más a México; lo que "constituye un acercamiento progresivo en las condiciones cualitativas de sus condiciones productivas."²⁵

En lo que respecta a las exportaciones comunitarias a México, se puede apreciar que éstas han sido más constantes, recayendo enormemente en el sector manufacturero, que con excepción de 1988-1989, ha representado siempre más del 90% de las compras mexicanas.

El rubro que más ha visto disminuida su participación, es el de productos alimenticios que para 1988 tenían una contribución del 7.48% y diez años después disminuye a 3.85%.

Tabla 3.4: Estructura sectorial del comercio de la UE con México, (porcentajes).

Exportaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Productos primarios	8.89	13.27	16.5	7.66	9.71	8.64	6.89	6.58	7.87	7.86	5.89
Productos alimenticios	7.48	11.96	14.85	6.60	8.70	7.60	5.94	5.49	6.60	6.51	3.85
Materias primas	0.50	0.47	0.48	0.37	0.43	0.39	0.38	0.36	0.47	0.49	0.39
Menas y otros minerales	0.13	0.11	0.10	0.07	0.10	0.08	0.16	0.14	0.17	0.15	0.19
Combustibles	0.12	0.15	0.17	0.24	0.11	0.24	0.07	0.20	0.16	0.28	1.02
Metales no ferrosos	0.66	0.57	0.54	0.38	0.38	0.33	0.35	0.39	0.47	0.43	0.44
Manufacturas	90.54	86.15	83.55	91.83	89.84	90.91	92.69	93.12	91.60	91.65	93.02
Hierro y acero	6.85	6.18	6.62	5.47	3.99	4.10	5.47	5.56	5.01	4.73	4.99
Productos químicos	13.43	12.38	12.29	11.27	11.36	13.35	12.65	15.44	16.91	14.46	13.29
Otras semimanufacturas	5.93	6.33	6.64	8.57	8.13	10.76	9.21	8.35	8.30	8.41	8.93
Maquinaria y equipo de transporte	57.86	53.41	49.24	56.66	56.43	51.27	54.34	54.91	52.48	54.85	56.86
Maquinaria generadora de fuerza	1.80	1.20	2.13	1.40	2.72	1.55	3.30	2.38	1.43	1.23	1.60
Maquinaria no eléctrica	24.04	20.76	21.53	21.87	22.81	20.31	19.94	21.25	22.82	25.32	23.70
Máquinas de oficina y equipo de telecomunic.	5.56	5.83	5.48	5.28	6.16	5.39	5.88	6.47	6.90	7.93	7.53
Maquinaria y aparatos eléctricos	3.83	3.39	4.01	3.76	5.61	4.91	5.44	5.20	5.73	5.17	5.47
Productos de la industria automotriz	7.61	8.91	8.02	10.19	9.21	10.90	9.79	12.46	11.61	11.90	15.02
Otro equipo de transporte	14.93	13.28	6.09	12.17	9.92	9.10	9.99	7.16	3.99	3.30	3.54
Textiles	1.01	1.25	1.46	1.47	1.25	1.25	1.26	1.07	1.30	1.43	1.60
Prendas de vestir	0.20	0.44	0.78	0.90	1.01	1.08	1.34	1.00	0.75	0.95	0.98
Otros bienes de consumo	5.27	6.16	6.62	7.48	7.66	9.10	8.42	6.80	6.83	6.82	6.37
Otros productos	0.57	0.58	0.28	0.51	0.43	0.46	0.42	0.30	0.53	0.49	1.09
Importaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Productos primarios	69.65	63.15	64.48	59.05	55.94	54.57	48.98	40.43	41.15	44.27	32.64
Productos alimenticios	8.80	8.11	6.50	7.51	6.99	8.18	8.31	11.18	11.76	13.84	10.27
Materias primas	1.64	1.44	1.40	1.27	0.95	1.14	1.23	1.80	1.50	1.63	1.41
Menas y otros minerales	5.83	4.06	3.35	2.80	2.30	2.11	2.91	2.45	2.23	2.40	1.67
Combustibles	50.05	45.18	48.18	42.81	40.89	37.18	28.94	16.76	17.88	20.30	15.89
Metales no ferrosos	3.34	4.39	5.03	4.67	4.80	5.96	7.59	8.21	7.78	6.10	3.39
Manufacturas	27.91	33.68	34.75	39.94	43.00	43.96	49.11	58.42	57.81	54.78	66.24
Hierro y acero	1.19	2.28	1.95	1.65	1.65	0.85	0.37	7.92	4.36	2.63	2.37
Productos químicos	4.40	6.32	8.38	9.02	9.04	8.19	8.20	11.03	9.88	8.48	8.86
Otras semimanufacturas	1.95	1.46	1.38	1.83	1.77	1.92	2.06	3.02	3.68	3.96	4.62
Maquinaria y equipo de transporte	15.32	18.43	17.72	21.43	24.09	24.04	29.24	26.74	28.58	29.37	39.87
Maquinaria generadora de fuerza	0.16	0.22	0.58	0.19	0.12	0.64	1.44	0.44	0.30	0.63	1.02
Maquinaria no eléctrica	0.66	0.76	0.83	0.95	1.11	1.36	1.56	1.31	1.55	1.78	2.53
Máquinas de oficina y equipo de telecomunic.	1.53	1.82	2.38	3.77	4.22	4.24	5.98	6.82	8.81	8.62	11.83
Maquinaria y aparatos eléctricos	0.70	1.16	1.41	1.74	2.04	3.64	3.47	4.15	5.28	6.79	7.28

continúa

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Perspectivas de las exportaciones mexicanas ante la política antidumping de la UE

Importaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Productos de la industria automotriz	10.54	12.63	10.39	11.79	13.52	13.30	12.56	7.63	9.68	8.84	13.36
Otro equipo de transporte	1.74	1.83	2.13	2.99	3.07	0.87	4.24	6.39	2.96	2.70	3.85
Textiles	2.00	1.21	1.60	1.60	1.72	1.63	1.79	2.51	2.57	2.00	1.51
Prendas de vestir	0.57	0.80	0.65	0.83	0.89	0.96	0.53	0.57	0.80	1.15	0.84
Otros bienes de consumo	2.48	3.18	3.08	3.59	3.84	6.36	6.91	6.64	7.26	7.20	8.17
Otros productos	2.44	3.14	0.77	1.01	1.07	1.47	1.91	1.14	1.74	0.95	1.13

Fuente: LANZAS, Molina Juan Ramón y Encarnación Morales Pajares, *Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 50, núm. 8, agosto 2000.

Finalmente, dentro del primer año de la entrada en vigor del TLCUE, según datos de la Delegación de la Comisión Europea en México, en el periodo julio 2000-junio 2001, los principales rubros de importación de la UE provenientes de México fueron: maquinaria (29%), petróleo (22%), equipo de transporte (18.5%), productos químicos (8%) y productos agrícolas (6.2%).

El comportamiento de los productos mexicanos y comunitarios puede apreciarse en la tabla 3.5.

El sector de las manufacturas mexicanas, mostró porcentajes de incremento del 46.9% en el mercado comunitario, siendo los más exitosos el rubro de equipo de oficina y telecomunicaciones, que presentaron una tasa de crecimiento del 75%, en el periodo julio 2000-junio 2001; y las importaciones de productos automotrices, que reportaron un aumento del 77.7%.

Asimismo, las importaciones de productos farmacéuticos provenientes de México se incrementaron 52.5%, y las manufacturas de hierro y acero lo hicieron en un 68.1%

El rubro que tuvo una disminución importante durante este periodo fue la materia prima agrícola con 20%.

Al igual que en los años anteriores, este primer balance del Acuerdo Comercial entre México y la UE nos demuestra que si bien las exportaciones mexicanas se han diversificado notablemente, las importaciones europeas sin duda se han visto mucho más favorecidas continuando con su escala ascendente de los años anteriores.

La participación de los productos mexicanos en la UE sigue siendo muy modesta, por lo que no ha podido avanzar más allá del reservado lugar número 30 como importador del mercado comunitario.

Cabe señalar, que ésta actividad comercial tan discreta, no es propia sólo de México, ya que el comercio europeo con América Latina no ha sido tampoco muy relevante. (Ver cuadros anexo número 6 y 7 sobre el comercio de la UE con A.L.)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Si bien el saldo de la balanza comercial entre ambas regiones se mostró en la década de los ochenta favorable para Latinoamérica, se entiende que fue así, debido a "... la contracción de las importaciones que impulso la política de ajuste latinoamericano, la cual tuvo como propósito, generar excedentes financieros que permitieran cumplir con los compromisos del pago a la banca internacional."²⁶; a lo que habría que agregar el papel que jugó las exportaciones de petróleo, que países como México, utilizó para obtener divisas.

Fue así como para los primeros años de los noventa, el saldo favorable de América Latina comenzó a revertirse considerablemente.

De tal forma, no sólo México, sino las economías más fuertes de Latinoamérica no han logrado alcanzar un equilibrio en sus intercambios con la UE.

En general, el sector agrícola sigue predominando en las compras que la UE hace a AL, como puede valorarse en la tabla 3.6.

Cabe destacar que si bien Brasil ocupa un lugar más importante que México, como socio comercial de la Comunidad, ocupa el lugar número 13, los productos brasileños siguen siendo del rubro agrícola, por lo que México, a pesar de no lograr sobreponerse al déficit comercial con la UE, representa el único país latinoamericano que ha logrado diversificar sus exportaciones.

Tabla 3.5: Estructura sectorial del comercio de la UE con México en el primer año de TLCUE.
(Millones de euros)

Importaciones	Jul 99/jun 00	Jul 00/jun01	Cambio %
Productos primarios	1,869	2,371	26.8
Agrícolas	425	481	15.2
Minería	1,418	1,869	31.8
Metalos no ferrosos	67	92	37
Petroleo	1,255	1,717	36.9
Materia prima no agrícola	26	21	-20
Productos manufacturados	3,494	5,114	46.9
Maquinaria	1,376	2,255	62.4
Equipo de oficina y telecomunicaciones	808	1,415	75
Maquinaria no eléctrica	150	240	59.4
Maquinaria eléctrica	418	581	39.1
Equipo de transportes	910	1,431	57.4
Productos automotrices	654	1,162	77.7
Productos quimicos	516	613	18.9
Farmacéuticos	49	75	52.5
Plásticos	72	75	3.4
Textil y confeccion	76	96	26.4
Hierro y acero	98	164	68.1
Papel	59	65	9.5
Otros productos	71	109	52.4
Exportaciones	Jul 99/jun 00	Jul 00/jun01	Cambio %
Productos primarios	0.648	0.821	26.6
Agrícolas	0.486	0.595	22.2
Minería	0.151	0.212	40.9
Metalos no ferrosos	0.067	0.074	11.3
Energeticos	0.060	0.047	-22.4
Materia prima no agrícola	0.011	0.014	23.8
Productos manufacturados	10.828	14.155	30.7
Maquinaria	4.612	5.848	26.8
Equipo de oficina y telecomunicaciones	1.243	1.827	47
Maquinaria no eléctrica	2.792	3.360	20.3
Maquinaria eléctrica	0.577	0.661	14.5
Equipo de transportes	2.251	3.067	36.3
Productos automotrices	1.704	2.413	41.7
Productos quimicos	1.504	2.156	43.4
Farmacéuticos	0.472	0.632	34.0
Plásticos	0.202	0.267	32.5
Textil y confeccion	0.268	0.382	42.6
Hierro y acero	0.382	0.461	20.7
Papel	0.143	0.198	38.7
Otros productos	0.073	0.063	-14.4

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

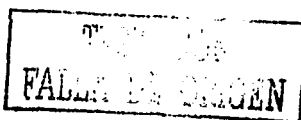


Tabla 3.6: Porcentajes de participación de algunos países latinoamericanos en las importaciones de la UE.

Sector	Argentina	Brasil	Chile	México	Paraguay	Uruguay
Productos Agrícolas	5.1	10.3	1.7	0.6	0.2	0.5
Energéticos	0	0.2	0.005	1.1	n.d	0
Maquinaria	0.1	0.3	0.02	0.8	0.0002	0.0003
Transp. y Materiales	0.2	1.8	0.01	1.4	0	0.01
Químicos	0.3	0.8	0.4	0.8	0.01	0.01
Textiles y Ropa	0	0.2	0.002	0.1	0.01	0.02

Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

A pesar de estas modestas participaciones, la UE negocia actualmente Acuerdos comerciales tanto con Chile, como con los países del MERCOSUR, Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

3.3 Medidas antidumping de la Unión Europea contra México.

Como se pudo notar en el Capítulo anterior, entre 1995 y 2001, la UE ha abierto tres procesos de investigación contra México, acusándolo de dumping y en los tres casos la querrela se ha resuelto a favor de la Comunidad, pues se han impuesto tres medidas definitivas contra nuestro país: cables de acero, discos magnéticos de 3.5 pulgadas y encendedores de bolsillo.

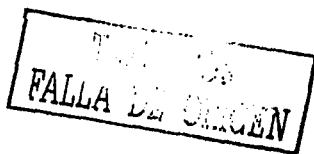
A continuación, presentamos un resumen de la forma en que se llevaron los casos ante las instancias responsables en la UE:

Cables de acero.

El 30 de julio de 1998 se publica en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas el Anuncio de apertura de procedimiento antidumping contra las importaciones de cables de acero originarias de la República Popular de China, Hungría, India, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania.

El 18 de febrero de 1999, por medio del Reglamento 362/1999, la Comisión estableció derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de cables de acero originarias de la República Popular de China, India, México, Sudáfrica y Ucrania y se aceptó los compromisos ofrecidos por determinados exportadores de Hungría y Polonia.

Finalmente mediante el Reglamento 1796/1999 del 12 de agosto de 1999 se establecen derechos definitivos sobre las importaciones de cables de acero de China, India, Hungría, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania.



De acuerdo con el manuscrito del procedimiento²⁷, se dio a las partes la posibilidad de ser escuchadas y se consideraron las observaciones orales y escritas.

El periodo de investigación fue tomado del 1 de enero de 1997 al 31 de marzo de 1998.

En la determinación del valor normal, solo los productores indio y sudafricano se opusieron al método utilizado alegando irregularidades en el cálculo de márgenes de beneficio por ventas.

Respecto al precio de exportación, los productores polacos, indio, húngaro y sudafricano presentaron quejas respecto a ajustes por conceptos de diferencias de fase comercial, utilización de tipos de cambio medios, devaluaciones sin embargo se rechazaron estas solicitudes.

Llama la atención que en lo referente al perjuicio, el periodo de investigación tomado por la Comisión empezara en 1995, alegando que fue entre 1994 y 1995 cuando hubo una baja significativa de rentabilidad en la industria de la comunidad que produjo una pérdida de cuota de mercado, pues se tuvo que disminuir los precios para el periodo 1996-1997 debido a la presión ejercida tanto por el volumen de las importaciones de los países mencionados, las cuales aumentaron un 12%, así como por el bajo nivel de los precios de dichas importaciones.

Una disconformidad proveniente de los productores mexicanos, solo se produjo hasta la acumulación, cuando se alegó que las importaciones provenientes de México eran mínimas y no debían acumularse a las importaciones provenientes de los demás países afectados; sin embargo, el argumento no fue contundente en cuanto se probó que las importaciones mexicanas representaban el 3% del consumo en el periodo de investigación.

La investigación confirmó las conclusiones provisionales sobre la existencia de dumping en las importaciones de todos los países involucrados.

Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados y la gravedad del perjuicio causado a la Comunidad, en una fase avanzada de la investigación, los productores exportadores de China, México y Ucrania ofrecieron compromisos de precios que la UE consideró aceptables.

Las condiciones de estos compromisos, en particular los precios mínimos que se proponen para las exportaciones a la Comunidad, garantizan la eliminación del efecto perjudicial del dumping que se determinó.

Encendedores de bolsillo.

El 18 de marzo de 1995, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas²⁸, la iniciación de un procedimiento antidumping, como consecuencia de denuncias presentadas en agosto de 1994, con

respecto a las importaciones de encendedores de bolsillo no recargable de gas y piedra, proveniente de México y Filipinas.

Asimismo, comunicó la apertura de una reconsideración referente a las importaciones de encendedores originarios de Tailandia, que ya poseían derechos antidumping, pero que la Comunidad consideraba que esa medida no había reparado el daño hecho a los productores comunitarios.

A efectos de determinar el dumping, el perjuicio y el interés comunitario la investigación sobre el dumping cubrió el periodo del 1 de abril de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1994.

La conclusión de la investigación quedó reflejada en el Reglamento número 423/97 del Consejo de 3 de marzo de 1997.

Llama la atención que en esta investigación, la Comisión, concluyó que existía evaluación acumulativa del efecto de las importaciones objeto de dumping procedente tanto del país sujeto a reconsideración, Tailandia, como los dos países sujetos a un nuevo procedimiento, Filipinas y México.

Por lo que se adoptarían medidas definitivas directamente para los tres países, sin recurrir al paso intermedio de los derechos provisionales.

Cuando se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre los que estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y se les concedió también un plazo para presentar sus observaciones u ofrecer compromisos, ningún productor afectado presentó algún comentario.

A lo largo del manuscrito resultado de la investigación, en realidad no existen objeciones respecto al procedimiento que siguió la Comisión para determinar la existencia de dumping.

Se acusaba a dos exportadores mexicanos de dumping y sólo uno cooperó, aunque éste se dedicaba completamente a la exportación, sin embargo, fue capaz de proporcionar información relativa a las ventas del producto similar en su mercado interior, puesto que otra empresa del mismo grupo producía y vendía encendedores en el mercado mexicano. Sin embargo, las ventas en cuestión, que eran las únicas ventas nacionales del producto similar disponible en México, se demostraron que se hacían con pérdidas.

Por consiguiente, la Comisión calculó el valor normal para este exportador, añadiendo el costo de fabricación de cada modelo exportado, con los gastos de venta, generales y administrativos nacionales disponibles en México; pero en lo que se refiere al beneficio, dada la falta de ventas rentables representativas en México y la indisponibilidad de datos fiables sobre las ventas de la misma categoría general de productos en este país, se examinó si Tailandia, para la que se disponía de datos representativos y fiables, podía ser considerada como un mercado comparable a México en el sector afectado y de ser así, una referencia apropiada para la determinación del beneficio.

Se llegó a la conclusión de que las condiciones que prevalecían en ambos mercados eran similares, por lo tanto, con el fin de calcular el valor normal para cada modelo exportado por el exportador mexicano que cooperó, se añadió el margen de beneficio establecido en Tailandia.

El examen de los hechos mostró la existencia del dumping para todos los exportadores que cooperaron, para los cuales pudieron hacerse cálculos y para los que los márgenes de dumping eran iguales a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación debidamente ajustados.

Resulta muy interesante resaltar que durante el curso de la investigación, primero se comprobó que dos productores comunitarios denunciados estaban vinculadas al único exportador mexicano y a un exportador filipino respectivamente; y que también importaron el producto objeto de dumping de los países concernidos.

La empresa Tokai Seiki GmbH, había dejado claro que solamente apoyó la acción contra Filipinas y Tailandia y que su cooperación como productor comunitario potencial se restringió a las investigaciones para estos dos países.

En segundo lugar, la investigación mostró que este productor no sólo estaba vinculado al único exportador mexicano sino que también era responsable de una proporción muy amplia de las importaciones totales en la Comunidad de encendedores declarados como originarios de México.

Sin embargo, debe recordarse que las investigaciones referentes a las importaciones mexicanas y filipinas se llevaron a cabo en el marco de un solo procedimiento y que se constató que era posible una evaluación acumulativa del efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia, Filipinas y México.

Por lo que la Comisión consideró no tener en cuenta la situación de Tokai Seiki GmbH y el productor mexicano la evaluación global del perjuicio y por consiguiente, se consideró apropiado a excluir Tokai Seiki GmbH del término industria de la Comunidad.

Al tratar de demostrar el daño hecho a la industria comunitaria, se alegan datos como la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, la cual bajó de un 57,3 % en 1990 hasta un 48,6 % en el período de investigación, así como datos de rendimiento y empleo pues el rendimiento medio de la industria de la Comunidad por las ventas del producto similar, fue negativo en 1990, mejoró y llegó a ser ligeramente positivo en 1991 se deterioró de nuevo aunque siguió siendo positivo en 1992, en 1993 fue de nuevo negativo; respecto al empleo, se puede leer que en un esfuerzo para reducir sus costos, la industria de la Comunidad continuó reduciendo el número de sus empleados en un 8% entre 1990 y 1993, aunque se compensó en parte en 1994, pero el número de empleados seguía siendo, en 1994, un 4 % inferior a su nivel de 1990.

En resumen, la industria de la Comunidad que parecía estar recuperándose de los efectos del dumping tailandés, se encontraba aún en una situación financiera y de mercado muy precaria y sobre esta base, se concluyó que se vio afectada desfavorablemente y sufrió un perjuicio importante.

Ante la imposición de derechos antidumping, un productor tailandés, el único productor mexicano y los dos productores filipinos vinculados ofrecieron compromisos con respecto a sus exportaciones del producto afectado a la Comunidad, los cuales se aceptaron.

Para el otro productor mexicano, se estableció el 27.1 % de arancel.

Discos magnéticos.

La Comisión, mediante el Reglamento número 2426/95, estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de determinados discos magnéticos, micro discos de 3,5 pulgadas, originarios de los Estados Unidos de América, de Malasia y de México.²⁹

En éste caso, tampoco se presentaron argumentos respecto a las definiciones que se hacen de producto similar, precios de exportación e industria de la comunidad; solo hubo impugnaciones en lo referente a los precios de las importaciones objeto de dumping:

El productor establecido tanto en Estados Unidos como en México objetó el uso de datos de Eurostat, que es la base de datos estadísticos de la Unión Europea; para las empresas que no cooperaron y que llevaban a una subcotización, alegando que los cálculos sobre la base de estas cifras eran inexactos.

La objeción, no se aceptó, pues se considera práctica normal el utilizar los datos de Eurostat como la mejor prueba positiva disponible de los volúmenes y los precios de importación a falta de datos más fiables de otras fuentes.

Tampoco fue presentado ningún comentario sobre la metodología adoptada por la Comisión para el establecimiento de los derechos provisionales, por lo que teniendo en cuenta los márgenes de dumping establecidos, el perjuicio causado a la industria de la Comunidad y la situación financiera precaria de esta última, se consideró necesario que los importes garantizados por el derecho antidumping provisional para todas las empresas fueran percibidos definitivamente.

Con fecha de 28 de marzo de 1996, se estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de micro discos de 3,5 pulgadas utilizados para grabar y almacenar datos informáticos originarios de Malasia, de México y de los Estados Unidos de América.

3.3.1 La Dirección de Asistencia internacional de la Unidad de Prácticas Comerciales internacionales.

Como el apartado anterior nos dejó ver, los últimos tres casos en los que México ha sido acusado de dumping en la UE, nos deja la impresión que en nuestro país no tuvo las debidas armas para defenderse de esas acusaciones, y ante la interrogante si en México existía alguna dependencia que ayudara a los exportadores mexicanos cuando éstos son acusados de cometer prácticas desleales de comercio internacional, encontramos que la Dirección de Asistencia Internacional de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), perteneciente a la Secretaría de Economía, tiene entre sus funciones, el otorgar asistencia técnica y jurídica a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones antidumping, antisubvención, antielusión y sobre salvaguardas, que se llevan a cabo en otros países.³⁰

Esta asesoría, comprende el monitoreo, recepción y análisis de información relativa al procedimiento; celebración de reuniones con las áreas técnicas de la UPCI y los exportadores mexicanos involucrados, a fin de establecer de manera conjunta una estrategia de defensa de sus intereses. De la misma manera, otorga asistencia en la elaboración de la respuesta a los requerimientos de información formulados por las autoridades extranjeras, y la realización de un seguimiento sistemático y periódico de los casos.

Realiza visitas de reconocimiento a las plantas de las empresas involucradas en las investigaciones, con el fin de conocer su proceso de producción y de asesorarlos en su respuesta a los cuestionarios que les envíen durante la investigación, y se asiste durante las visitas de verificación que las autoridades investigadoras extranjeras llevan a cabo en sus instalaciones.

De igual manera, los exportadores mexicanos cuentan con la asistencia técnica y jurídica de la UPCI una vez que ésta tiene conocimiento de la posible presentación de solicitudes de investigación.

Cuando se tiene noticia sobre la inminencia en la presentación de las mismas, se consulta información relativa al valor y volumen de las exportaciones mexicanas por empresa. De esta manera, contacta a las empresas exportadoras que podrían verse afectadas en las posibles investigaciones con el objeto de prevenir las y orientarlas.

En este sentido, la UPCI sostiene reuniones con estas empresas con la finalidad de aconsejarlas en la materia, y sobre todas las acciones que deben tomar para poder evitar la presentación de una solicitud y un eventual procedimiento; proporcionando información relativa a la legislación en la materia de los distintos países, sobre la práctica de las autoridades investigadoras, así como de qué tipo de información y documentos requerirían las autoridades extranjeras en caso de que se iniciara una investigación en su contra.

En las investigaciones antidumping llevadas a cabo en contra de las exportaciones mexicanas, se asesora a empresas exportadoras durante las visitas de verificación,

investigaciones *in situ*, realizadas por las autoridades investigadoras extranjeras en sus instalaciones, en la respuesta a cuestionarios y mediante la participación en las audiencias públicas, entre otros.

Durante 2001, la UPCI asistió a 50 empresas, confederaciones, asociaciones, cámaras y entidades públicas involucradas en 25 casos antidumping; a 15 empresas y entidades administrativas, gubernamentales e instituciones crediticias en 3 casos por subvenciones, y a 50 empresas, asociaciones y cámaras en 14 investigaciones sobre salvaguardas en el extranjero.³¹

3.4 Perspectivas de las exportaciones mexicanas ante la política antidumping de la UE.

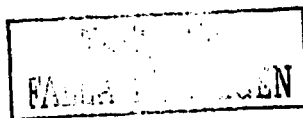
La relación comercial entre la UE y México es, como hemos podido comprobar, un intercambio aún poco significativo para ambos, lo que hace difícil establecer un patrón estable en los intercambios entre los ahora socios; mientras nuestro país siga concentrando mayoritariamente sus ventas a los socios del norte, se estarán desperdiciando las ventajas de la apertura arancelaria que ofrece el TLCUE.

México ocupa aún un lugar modesto en las compras que la UE hace al exterior, el lugar número 3º, mientras que los saldos de la balanza comercial mexicana indican que son las industrias comunitarias las que mejor aprovechamiento llevan a cabo de la apertura comercial.

Sin embargo, tomando en cuenta los indicadores que hemos presentado, es posible determinar las expectativas que las exportaciones mexicanas, que poco a poco pueden lograr una mayor presencia en el mercado comunitario, pueden tener respecto a las políticas antidumping de la UE.

Comencemos por el sector agrícola, donde indudablemente no es probable que recaigan acusaciones de dumping en los productos mexicanos, ya que como hemos señalado, por un lado, no existe una sola acusación por parte de la UE en ese sector hacia ninguna economía en el mundo, y por otro lado, existen condiciones separadas de éste tipo de comercio en el marco del acuerdo firmado con la Comunidad, resultado de la propia Política Agrícola Común, que al disfrutar de sus propios medios de protección, como las cuotas de acceso, precios mínimos, o los plazos de desgravación tan largos, no hace necesaria la utilización de éste tipo de medidas.

En este sentido, los productos agrícolas mexicanos, podrían en todo caso, verse más amenazados por los acuerdos comerciales que tiene en puerta la UE con países latinoamericanos, como es el caso de Chile y los países que forman el MERCOSUR, los cuales, sin acuerdos comerciales aún, sí exportan cantidades mucho más significativas de productos agrícolas a la UE, proporción que ha de esperarse se incremente aún más ante la apertura comercial.



Por otro lado, si bien México ha disminuido sus exportaciones de este rubro a la UE, frente al avance de las manufacturas, ésta cuota podría verse aún más reducida, al enfrentar la competencia de las economías latinoamericanas.

Sin embargo, las exportaciones agrícolas tanto mexicanas como latinoamericanas, si bien no se verán afectadas por la política antidumping comunitaria, de hecho el no encontrar medidas antidumping hacia países como Argentina o Chile, se debe a que su comercio es mayoritariamente de productos agrícolas; estos productos han enfrentado otro tipo de obstáculos y restricciones en el mercado comunitario, como son las licencias de importación o las reglas fitosanitarias; por tomar un ejemplo: las frutas y hortalizas, deben satisfacer los requerimientos sanitarios y ambientales establecidos, utilizando materiales reciclables en su empaque y embalaje.

En consecuencia, la política antidumping comunitaria, deja caer todo su peso en el sector de las manufacturas.

Dentro del análisis histórico del comercio entre la UE y México, como ya hemos señalado, se puede apreciar el importante incremento que han tenido las exportaciones mexicanas de manufacturas dentro del mercado de la Unión, representando el 66.4% del total de las ventas.

Las tendencias que se muestran ante el primer año de vigencia del acuerdo comercial, con tasas de crecimiento del 46.9%, nos indica la probabilidad de que las manufacturas mexicanas seguirán aumentando su presencia en los mercados de la UE, lo que a su vez incrementa su vulnerabilidad, ya que son productos que de acuerdo con la UE frecuentemente "sufren" de competencias desleales, sin olvidar por supuesto que ante la inminente ampliación al Este de Europa, el proteccionismo europeo se vuelque hacia la industria de sus nuevos miembros, en forma de medidas antidumping

A pesar de esto, no son los países, socios de la UE los que más frecuentemente son objeto de medidas antidumping, la región asiática, con países con políticas exportadoras más agresivas, como China, India, Taiwán y Corea del Sur, sufren en gran medida acusaciones de este tipo; con ninguno de ellos posee tratados de libre comercio; pues cuando mucho han firmado Tratados de Reconocimiento Mutuo o Tratados Marco de Cooperación donde se aplican el Tratado de la Nación más Favorecida y que solo permiten crear condiciones de comercio más favorables para facilitar el acceso a los respectivos mercados.

"Se cree que la pertenencia a un acuerdo regional con la UE, puede reducir la vulnerabilidad de los participantes en las acciones antidumping de la Comunidad"³², ya que al poder normar los intercambios comerciales, aun cuando las políticas exportadoras del tercer país sean mordaces, la condición de socios probablemente permita la posibilidad de resolver los conflictos comerciales utilizando otro tipo de instrumentos como las salvaguardias, tal y como se encuentra especificado en el texto del TLCUE, artículo 15.

Desafortunadamente, el TLCUE es aún muy joven para comprobar esta premisa en el caso mexicano, no obstante, el desarrollo favorable o desfavorable que se prevé al futuro puede ser el siguiente.

Las exportaciones que más éxito han tenido dentro del primer año de vigencia de éste tratado son los productos automotrices, que como ya se apuntó, aumentaron un 77.7% su presencia en el mercado europeo.

A pesar de esto, éste se perfila como poco desfavorable para ser acusado de dumping, en primer lugar sólo el 1.7% de las investigaciones antidumping iniciadas por la UE, recaen en este sector, en segundo lugar, los intercambios comerciales en esta rama se llevan a cabo mayoritariamente entre empresas relacionadas o filiales, lo que disminuye el riesgo de acusaciones de dumping, pues el mismo Reglamento Antidumping comunitario establece que para comprobar el daño a la industria comunitaria, es necesario que no existan vínculos entre los productores e importadores acusados.

El sector que por el contrario, debe tener cuidado al colocarse en la UE, es el de maquinaria y equipo de transporte, el cual no sólo ha agrandado sus ventas a la Comunidad de forma constante en los últimos diez años, sino que en el año de vigencia del TLCUE, ha visto aumentar sus exportaciones en un 62.4%.

Esto lo llevaría ser más vulnerable por el hecho de que la frecuencia con la que la UE impone medidas antidumping en este sector es del 24.4%, el más afectado según la industria comunitaria, y aunque las exportaciones mexicanas de equipo de transporte y maquinaria no poseen historial de dumping, la relación existente entre el aumento de estas importaciones mexicanas a la UE y el número de casos en que éste sector "sufrir" de dumping nos lleva a considerar una alerta para los productores mexicanos de estos sectores.

Otro sector en el que se debe poner especial atención, es el de hierro y acero, ya que junto con los textiles, "son sectores que siempre han sido conflictivos en las relaciones con la UE"³³, por otro lado, no sólo ha visto aumentadas sus exportaciones en un 68% en éste primer año de TLCUE, sino que es una industria que de conformidad con la UE, es frecuentemente víctima de dumping: más aún, donde los productos mexicanos si tienen antecedentes, representado por el caso de los cables de acero y que como se ha constatado con el manuscrito del procedimiento, se otorgó un gran peso al "grave daño" del que estaba siendo objeto la industria comunitaria.

Esto nos lleva a pensar que también existe una alarma para los productores mexicanos de éstas manufacturas si consideramos la relación existente entre el considerable aumento de estos productos al mercado comunitario y el "perjuicio" que éste incremento puede causar a la industria de la UE, por baja rentabilidad y pérdida de mercado tal y como se concluyó entre 1994 y 1997 en la cuestión de los cables de acero.

Paradójicamente, si bien esta industria representa una amenaza para posibles acusaciones de dumping, es probable también que no se permita llegar a este extremo, si el Grupo de Contacto sobre el Acero, como recordaremos, establecido por mutuo

acuerdo, en el marco del TLCUE, cumple sus objetivos de atender anticipadamente los problemas que se presenten en el comercio bilateral.

En referencia al sector de productos químicos, en el que recaen también una buena parte de las acusaciones de dumping, 7%, esta rama ha visto de igual manera expandir sus ventas a la UE, si bien más modestamente, en un 18.9% a partir de julio de 2000, en él existe un foco rojo para los exportadores mexicanos.

Ya que si bien, no representa aún una cuota significativa de las compras europeas, es en este sector donde un número importante de acusaciones, poseen naciones como China y Rusia, que si bien hay que recordar, representan respectivamente, el primer y cuarto país con más frecuencia de medidas antidumping en la UE, además de que dos de los tres casos que ha enfrentado Brasil han sido en productos químicos; estos hechos, en buena medida podrían afectar a México, pues no hay que olvidar que de acuerdo con el Reglamento Antidumping Comunitario, las exportaciones mexicanas podrían ser acumuladas a las exportaciones de estos países, y representar en su conjunto una amenaza a la industria química europea.

Respecto a la rama textil, en la que si bien, históricamente no existe un buen desempeño de productos mexicanos, en buena medida atribuible a la tradicional protección otorgada a esta industria en la política comercial de la UE, su presencia en el mercado comunitario aparentemente marcha por buen camino, al verse aumentadas estas compras en un 24.4% en el primer año de vigencia del TLCUE, se esperan además reducciones a tasa cero en el año 2003 dentro del marco del Acuerdo.

Estos elementos nos llevan a creer que existirá un buen nicho de mercado para estos productos y que además nos llevaría a considerar un foco rojo en lo referente a posibles acusaciones de dumping; ya que si la industria comunitaria textil pierde fuerza ante las forzadas concesiones que han tendido que otorgar a nivel mundial, en los acuerdos negociados en el seno de la OMC³⁴, una probable acusación de dumping podría promoverse si éste daño se acumula a las importaciones provenientes de otros países como India o China cuya proporción en las importaciones comunitarias es bastante significativa.

Finalmente, como hemos ya señalado, no podemos afirmar que las manufacturas mexicanas estarían eventas de ser acusadas de dumping, por ser socios comerciales de la UE, si es muy probable que esta sociedad, reduzca en cierta forma esta vulnerabilidad, al contar con grupos de negociación, como es el caso del acero o con paneles abiertos para discutir sus diferencias, como es su pertenencia al Acuerdo Antidumping de la OMC.

A pesar de ello, la impresión que nos deja el haber analizado la política antidumping comunitaria, nos lleva a creer que al inicio de las investigaciones, los elementos que se toman en cuenta, para comprobar la existencia de dumping, y el procedimiento en sí mismo son poco objetivos y más bien amañados, con conclusiones positivas de dumping que prácticamente se consideran así si se asegura en primer lugar que determinado producto está causando, o pero aún, amenace con causar daño a la industria

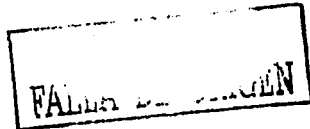
comunitaria; dejando como asunto secundario la existencia real de dumping, ya que éste se puede prácticamente construir y por ende probar con métodos tan diversos y relativos que prácticamente tiene una existencia de cualquier forma.

Más que el daño que específicamente pudiera causar determinado producto mexicano a la industria comunitaria, es por la acumulación, que estas importaciones puedan sumarse a las importaciones de países cuya relación comercial sea más significativa, cuando pueden darse los casos de acusaciones de dumping a manufacturas mexicanas.

De ahí que si las exportaciones mexicanas han de sufrir por estas acusaciones en los sectores que hemos señalado, será primordial concentrarse en la defensa de éstas, haciendo uso de los mecanismos que ofrece la Secretaría de Economía, y de poner mucha atención en la metodología que se utilice para la construcción del precio de exportación y el precio normal, así como de los argumentos que se esgriman para determinar el daño a la industria comunitaria, asegurándose que exista una correlación entre el perjuicio y el dumping; todo ello sin tener miedo a toda la maquinaria defensiva que la política comercial de la UE ostenta.

Citas y notas Capítulo 3.

1. SANAHUJA, José Antonio. *México y la Unión Europea, ¿Hacia un modelo de relación?*. Instituto de Relaciones Euro-Latinoamericanas de la Universidad Complutense, Documento de Trabajo, Madrid, 1998, p.3
2. Se llaman "Acuerdos de tercera generación", a los firmados entre la UE y países latinoamericanos en los que además de una cooperación económica y al desarrollo se incluye una "cláusula democrática", cláusula que por cierto fue rechazada por México.
3. SANAHUJA, *Op. Cit.* p.5
4. La estrategia se recoge en el Documento básico sobre relaciones de la Unión europea con América Latina y el Caribe, aprobado por el consejo de la Unión Europea el 31 de octubre 1994. En <http://europa.eu.int>
5. *Ibidem.*
6. SANAHUJA, *Op. Cit.* p.16
7. Según diversos informes del Parlamento Europeo, (Informe Bertens e Informe Carnero de 1996), se indica el deber de la inclusión de la cláusula democrática a los acuerdos entre la Comunidad y terceros países.
8. Artículo 1. *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra.*
9. Incluyendo cuestiones tales como aranceles; restricciones cuantitativas; medidas de salvaguarda; reglas de origen; cooperación aduanera; normas y reglamentos técnicos; excepciones generales por motivos de moralidad pública, protección de la vida o la salud, etc.; y restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos
10. Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual, información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y *SEAL DE MATEO, Fernando. México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea.* p.570
11. *Ibidem.*
12. SANAHUJA, *Op. Cit.* p.20
13. DE MATEO, Fernando, *Op. Cit.* p.59
14. En www.economia-snei.gob.mx/Negociaci_n/Unj_n_Europea.
15. En www.economia-snei.gob.mx/Negociaci_n/Unj_n_Europea
16. World Trade Organization, *Trade policy review of EU*, WTO, Geneva, December 2002, p.59.



17. Consejo de las Comunidades Europeas, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra*, Comunidades Europeas, Bélgica 8 de diciembre 1997.

18. Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 4057/86 Sobre Prácticas Desleales de Precios en el Transporte Marítimo*, Comunidades Europeas, Bélgica 22 diciembre 1986.

19. BANCOMEXT, *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*, Bancomext-ITESM, México 2002, p. 304-310

20. GARCIA, C. *Op. Cit.* p. 49

21. En efecto, en los últimos cinco años la UE ha iniciado 3 casos antidumping contra México y establecido medidas en la materia: cables de acero, encendedores de bolsillo y discos magnéticos. Por su parte, durante el mismo lapso México ha establecido en tres casos medidas en la materia: paratiénico, poliestireno cristal, y carne de bovino.

22. BANCOMEXT, *Op. Cit.* p. 307

23. *Ibidem*, p. 29

24. ROZO, Carlos, *Las relaciones México-UE: condiciones y retos*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 49, núm.6, junio 1999, p. 574.

25. *Ibidem*, p.575

26. *Ibidem*.

27. Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 1796/1999 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarios de la República Popular de China, India, México, Sudáfrica y Ucrania*, Bruselas, 12 agosto de 1999

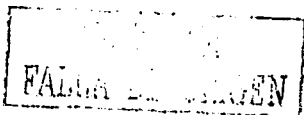
28. Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 423/97 de por el que se modifica el con respecto a las importaciones originarias de Tailandia y se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables, de gas y piedra, originarios de Tailandia, Filipinas y México*, Bruselas, 3 de marzo de 1997.

29. Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 663/96 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados discos magnéticos (microdiscos) de 3.5 pulgadas originarios de Malasia, de México y de los Estados Unidos de América y por el que se percibe definitivamente el derecho provisional establecido*, Bruselas, 28 de marzo de 1996

30. En www.economia-snei.gob.mx

31. En materia *antidumping* se asesoró a los exportadores mexicanos en las investigaciones iniciadas en los siguientes países: Estados Unidos, Argentina, Brasil, Venezuela, Unión Europea, Perú, Uruguay, India y Canadá. En materia de subvenciones se brindó asistencia en tres investigaciones llevadas a cabo en los Estados Unidos. En materia de salvaguardas se asistió en las investigaciones realizadas por Chile, Estados Unidos, Venezuela, Rusia, Unión Europea y El Salvador. Los sectores abarcados fueron principalmente el siderúrgico, cemento, químico, papel, textil, plástico y agropecuario.

32. MEMEDOVIC, Olga, *coord. Multilateralism and Regionalism in the Post Uruguay Round Era: what rule for the UE?*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1999, p. 187.



33. Parlamento Europeo. *Informe sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos*, documento de sesión, 1988-1989, p.17; citado en Rozo, p. 578.

34. Me refiero al Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la OMC 1995-2005, en el que se ha acordado entre todos los miembros de esta organización, un cambio fundamental en el comercio de la industria textil, en el marco de un programa de transición de 10 años; en el que se llegue a una progresiva liberalización en el sector textil y del vestido, específicamente desmantelando los Acuerdos Multifibras que llevaban a cabo países como Canadá, la UE, Estados Unidos, donde se aplicaban restricciones a este comercio; la UE se comprometió, específicamente a liberalizar las cuotas en el comercio textil, en una primera etapa (1995-1997), en la que 16.2% de sus importaciones quedaron ya libres de cuotas, para la segunda etapa (1998-2001) se integraron el 18%, y para el 1 de enero de 2005, el resto del comercio será integrado, resultando en la desaparición de la cuotas europeas a las importaciones de textiles y vestido. En www.wto.org

Conclusiones.

La Unión Europea ha llevado su proceso de integración regional hasta el grado máximo alcanzado en la historia económica mundial, surge en primera instancia como un proyecto de cooperación que consolida la economía europea y la paz en el continente, hasta alcanzar la unidad económica, política y social que conocemos hoy en día.

Esta alianza tan estrecha se ha consolidado a lo largo del tiempo, habiendo pasado por grandes logros, pero también desavenencias, por crisis de identidad y por falta de compromisos de sus miembros con los objetivos perseguidos; el Tratado de Roma de 1957, indiscutiblemente poseía en papel las metas deseables de alcanzar en el proceso integrador, pero carecía de los medios para lograrlas, de ahí, las distintas modificaciones que plantearon el largo camino que había aún por recorrer para lograr los grandes proyectos comunitarios: la unión económica y monetaria, así como la cohesión política y social.

Las distintas modificaciones al Tratado original de Roma, léase, Maastricht, Ámsterdam y recientemente Niza, responden no sólo al proceso integrador europeo, sino también a la dinámica de las relaciones internacionales contemporáneas.

El Tratado de Maastricht afirma la identidad europea a nivel internacional, creando una política exterior y de seguridad común, en Ámsterdam se consolidan estos objetivos y se expresa la posibilidad de ampliar la Unión hacia más países europeos, mientras que en Niza son reorganizadas las estructuras institucionales para permitir la inminente ampliación a la Europa del Este, lo cual, conseguirá incrementar el peso e influencia de la UE en la escena internacional.

Más allá de la practicidad de estas reformas, se puede observar que la UE, es una comunidad de derecho, donde las relaciones entre sus integrantes se encuentran bien fundamentadas por el derecho comunitario, que es al mismo tiempo la base de su sistema institucional.

Este sistema institucional, estructurado con entidades que velan por la buena marcha de la integración en todos sus aspectos, crea para su correcto funcionamiento, una extensa red de ordenamientos jurídicos que uniformizan las políticas gubernamentales de todos sus Estados miembros.

La UE dispone así de políticas comunes en materias económicas, políticas y sociales que al mismo tiempo que hacen posible su existencia, son las cartas de presentación de la Comunidad ante el mundo.

La política comercial común de la UE es uno de los pilares principales que soportan las relaciones exteriores comunitarias, con ella, se pretende asegurar la uniformidad del tratamiento de los miembros en sus relaciones comerciales con terceros.

La Comisión, el Consejo y el Parlamento al identificar y dirigir la conveniencia de crear asociaciones con terceros, política comercial convencional, y diseñar las prácticas y estrategias que conduzcan los intercambios internacionales, política comercial autónoma, ha convertido a la UE en el gigante comercial que es hoy en día.

La Política Comercial Común posee, desde nuestro punto de vista, dos características muy significativas: una, la extensa red de acuerdos comerciales con distintas regiones del mundo que desarrollan y responden a sus intereses comerciales y geopolíticos, comerciando con quien mejor puede y le conviene, la otra, el conjunto de medidas de defensa comercial que con el paso del tiempo, le han llevado a proteger su industria mientras crece y se hace competitiva.

La primera característica determina el acercamiento con México y la consiguiente firma de un Tratado de Libre Comercio, que para algunos, más allá de las ventajas comerciales que se puedan obtener, no es más que el instrumento que permita y asegure la inversión europea directa en suelo mexicano.

La segunda particularidad, manifiesta las consecuencias de la reducción significativa del escudo arancelario de antaño, para poner en práctica un proteccionismo discreto en forma de medidas antidumping, o como se le ha llamado en el seno de la OMC: "acuerdos de comercialización ordenada", que pretenden evitar la desorganización que se puede generar en un mercado concreto ante la excesiva presencia de importaciones.

La Unión Europea ha sido en gran medida frecuente usuario de éste tipo de medidas, y se ha preocupado por establecer en un ordenamiento jurídico, las premisas que determinen la existencia o no, de una práctica comercial aceptada internacionalmente como predatoria. Sin embargo, cada vez más frecuentemente, fuera de los usuarios tradicionales como la UE, Estados Unidos o Canadá, países menos desarrollados se incorporan a la práctica antidumping, tal vez animados por los buenos resultados que han mostrado los usuarios tradicionales.

El Reglamento Antidumping Comunitario ha sufrido con el paso del tiempo, una serie de modificaciones para ser adecuado a los ordenamientos que se exigen dentro de la OMC, pero su esencia, inevitablemente, sigue siendo la de poder dotar a la Comunidad de un instrumento que permita afrontar con mayor eficacia y rapidez los problemas que son considerados como competencia desleal.

Lamentablemente, el Código Antidumping negociado en el seno de la OMC es todavía impreciso y poco detallado en algunos aspectos, lo que origina vacíos que no permiten evaluar exhaustivamente la práctica comunitaria en esta materia y aquella que se pretende utilizar como norma internacional.

Sin embargo, si podemos decir que las medidas antidumping son por naturaleza proteccionistas y ningún país que las utilice puede tener las manos limpias en el juego, pues donde existen graves presiones internas para proteger determinada industria, es más sencillo soltar una válvula de escape hacia el exterior.

Dentro de la normativa comunitaria, las construcciones que se hacen tanto del valor normal como las del precio de exportación, cuando se considera que los datos disponibles no son fiables, son subjetivas y dejan en manos administrativas su determinación.

Cuando es posible determinar el valor normal de un producto, sobre la base de otros vendedores o productores de manufacturas similares, se cae en la equivocación de asegurar que las condiciones en que un productor obtiene sus frutos son idénticas a las de otro; no sólo en su mismo país, sino en cualquier otro lugar del mundo.

Esto deja de lado las inevitables diferencias de un exportador a otro, no sólo por condiciones de producción, en las que jugarían un papel primordial la política exportadora de su gobierno, sino las diferencias en los márgenes de ganancias de un exportador a otro, ya sea por las ventas de distintos tipos de producto, aunque la Comunidad se empeñe en alegar sus similitudes, sino simplemente, porque un productor puede ser más eficiente que otro y lograr márgenes de beneficios distintos en productos de la misma categoría.

Al encontrar, dentro del Reglamento, frases como la posibilidad de calcular los precios de exportación, "basándose en cualquier otro criterio razonable", se puede llegar a los extremos de crear literalmente un precio de dumping donde no es posible comprobar su existencia, cuestión que tampoco queda definida en el Código Antidumping de la OMC, dejando así un gran vacío de interpretación.

Otro problema que queda en vaguedad de conceptos, tanto a nivel OMC como UE, es el del cálculo de margen de beneficio, en el que se puede observar que la Comisión resulta ser muy arbitraria para su creación, ya que sólo lo deja en palabras como "cantidad que resulte considerable" cuando en su construcción, no se disponen de datos considerados como fiables.

El Reglamento Antidumping señala como requisito indispensable para entablar una investigación, el demostrar que las importaciones a precios de dumping dañan la industria doméstica, práctica también común en la OMC, sin embargo, sólo la UE va más allá de este hecho, al requerir que sea necesario subordinar estos resultados al interés de la Comunidad, la llamada cláusula de interés comunitario; en la que se toman en cuenta las opiniones de los consumidores y otras asociaciones, que pudieran verse afectadas por la imposición de derechos antidumping; posibilidad que permite prestar atención completa a todos las partes y probablemente, imponer medidas menos estrictas, de las que hubieran sido impuestas, sino se hubieran escuchado a todos los involucrados.

Por otro lado, cuando la Comisión evalúa el perjuicio a la industria comunitaria, son tantos los elementos que se toman en cuenta, que resulta obvio que cualquier forma de

competencia sea considerada para concluir positivamente que existe un daño a la industria doméstica; tomemos por ejemplo, el caso mexicano de los encendedores de bolsillo, en el que para determinar el perjuicio, se alegaron datos como la baja cuota de mercado de la industria comunitaria como consecuencia también de encontrarse aún recuperándose de los daños del dumping tailandés, así como las bajas que se presentaron en las tasas de empleo.

Indudablemente, el concepto de perjuicio es uno de los cuales necesita ser revisado con más detalle tanto a nivel comunitario, como a nivel internacional, ya que los elementos que en él se consideran, son demasiado extensos, por lo que hacen fácilmente manipulable para alegar en lugar del daño predatorio que supuestamente causa el dumping, un proteccionismo a la industria local.

En lo que refiere a la cláusula *minimis*, en Reglamento Antidumping de la UE, es más limitante que en la OMC, ya que establece que se dará inicio a un procedimiento contra países que representen una porción del mercado del 1% como mínimo y colectivamente sume el 3%, mientras que en la OMC, los límites son del 2% individualmente; elemento que por ejemplo, jugó un papel importante en el caso mexicano de los cables de acero.

Respecto al procedimiento que se sigue para la comprobación de mercancías a precios de dumping, es importante señalar la desventaja que para la defensa de un exportador, signifique que cuando la apertura del procedimiento se hace pública en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, ésta denuncia posee ya los elementos comprobatorios del dumping y del daño, lo que lleva a crear desventajas de tiempo entre los acusados y los denunciantes.

Es decir, cuando la UE introdujo el concepto de apertura de procedimiento, el cual no está previsto en el Código negociado en la OMC, en realidad está incumpliendo con el derecho que posee todo acusado de defenderse a lo largo de todo el proceso.

En lo que respecta a las iniciaciones hechas por la UE podemos concluir que los 246 casos que se presentaron en el periodo de 1995 a 2001, colocan a la UE como el tercer usuario de estos instrumentos a nivel mundial; sin embargo, más allá de esta cifra, es significativo que de que de este número de iniciaciones, en un 62% se determinan efectivamente medidas antidumping, es decir, en más de la mitad de las acusaciones encontraron casos de dumping; no obstante, el restante 38% no significa que no se haya encontrado evidencia suficiente, sino que muchas veces, los denunciantes simplemente desisten de los casos.

Los derechos definitivos, sin embargo, gracias a la *lesser duty rule*, pueden no ser tan agresivos como hubieran sido, gracias a la especificación que se toma en cuenta de establecer un margen inferior arancelario, si éste es considerado como suficiente para eliminar el perjuicio a la industria comunitaria.

Otro elemento interesante que encontramos al análisis del Reglamento Antidumping Comunitario, es el de la práctica de evitar que las medidas antidumping fijadas contra determinado país, se eludan y no ejerzan el efecto deseado, práctica en la que aún no existe acuerdo en el Código Antidumping.

Como se valoró en el artículo 13 del Reglamento, las medidas antidumping pueden extenderse a la importación de productos similares o partes de ellos, si se comprueba que las importaciones de éstos se han incrementado como consecuencia de la imposición de medidas definitivas, de tal manera, si existen medidas definitivas contra las importaciones de digamos por ejemplo, bicicletas chinas, si se comprueba que las refacciones de bicicletas, chinas han incrementado sus ventas al mercado comunitario y que éstas constituyen el 60% del valor total del producto, puede imponerse también cuotas antidumping a estas refacciones.

De ahí que se explique claramente, el gran peso que se le otorga a la protección de la industria comunitaria.

Por otro lado, la posibilidad que existe de llegar a acuerdos o compromisos de precios, antes de concluir una investigación antidumping, para muchos estudiosos del tema, el verdadero objetivo de las empresas al presentar una petición antidumping, es llegar a esta etapa, pues aunque la petición tenga o no razón de ser, ante la amenaza de enfrentar un proceso antidumping, muchos productores deciden revisar sus precios y con ello conformar a los denunciantes. Tal y como sucedió en los casos presentados de cables de acero y encendedores de bolsillo.

En general, como hemos podido comprobar, la política antidumping comunitaria no ha sido agresiva con los exportadores mexicanos, y tampoco con América Latina; esta forma de proteccionismo se inclina más bien hacia la región asiática, ya que además de que sus intercambios comerciales con los asiáticos son mucho más dinámicos, que con nuestro país; sus políticas exportadoras resultan mucho más intensivas.

No es de extrañar que el sector en el que más se inclinan estas medidas sea el de maquinaria y equipo eléctrico, seguido de los metales básicos, los productos químicos y los textiles, puesto que son sectores en los que la industria comunitaria ha visto su mayor despegue económico.

Como hemos apuntado también, el sector agrícola no ha necesitado hacer uso de los instrumentos antidumping, puesto que se encuentra más que protegido por la aplicación de la Política Agrícola Común.

A este respecto, la posición de la PAC en la OMC es muy delicada, puesto que al parecer la UE no está dispuesta a ceder en lo que respecta a la eliminación de los subsidios agrícolas para más tardar el 2005, fecha en que se pretende excluir totalmente este tipo de ayudas, pues las reformas que al respecto propone la UE, son aún demasiado modestas en relación a los objetivos planteados por la Conferencia Ministerial Doha, de tal manera, que falta aún

por verse si en materia agricola no se llega a un callejón sin salida como ya sucedió en Seattle.

Indudablemente, la PAC es contraria totalmente a los principios de libre cambio que la UE enarbola en otros sectores, y este doble juego es sin duda materia muy interesante para futuras investigaciones.

Sin embargo, la política agricola que siguen los países comunitarios en lo que a nuestra investigación refiere, nos resuelve la interrogante del porqué otros países latinoamericanos, con excepción de Brasil, no han sido acusados de dumping, la respuesta la encontramos en que sus intercambios comerciales con la UE, se concentran en gran medida sobre este sector, lo que los lleva a enfrentar barreras de otro tipo al colocar sus productos en el mercado comunitario.

Por lo que respecta a la ampliación comunitaria hacia la Europa del Este, como hemos visto, el inminente aumento en el número de miembros ha llevado a replantear todo el sistema institucional de la UE, tal y como lo muestra el Tratado de Niza.

En lo referente al comercio con América Latina, mucho se ha especulado sobre la posibilidad de que éste podría verse afectado y reducir aún más los intercambios entre estas dos regiones, obviamente, con el deterioro de las exportaciones agrícolas más competitivas de América Latina; sin embargo, sin ánimo de determinar una postura integral, pues para ello haría falta un estudio exhaustivo, los productos tropicales que serán los fuertes para Latinoamérica, no son los productos que ofrecerán las naciones del este europeo, además de que su cuota de mercado en este sector, estará determinada por la habilidad con la que negocien los tratados de libre comercio en puerta entre ambas regiones.

Sin bien estas premisas son aplicables para América Latina en general, México representa una preocupación aparte, pues como hemos visto, la tendencia comercial de nuestro país con el bloque de los 15, se inclina cada vez más hacia el intercambio de manufacturas, en deterioro de la cuota de productos agrícolas.

El cambio en los intercambios comerciales, por un lado, hace coincidir más los productos de la Europa del Este con las exportaciones mexicanas, y por otro, lo hace más vulnerable al proteccionismo europeo en forma de medidas antidumping.

Desde nuestro punto de vista, si las manufacturas mexicanas encuentran mejores posicionamientos en los mercados europeos, se enfrentarán a la industria del Este que con su reciente integración a la UE, resultarían ser los bebés de la familia europea, aquellos a los que hay que cuidar y proteger y de donde probablemente provendrán las iniciaciones de procedimientos antidumping en el futuro.

El reto para los exportadores mexicanos, consiste entonces en aprovechar la diversificación de mercados que ofrece el TLCUE, buscando escalar el lugar número 30 que poseemos en las importaciones europeas. Sin embargo, mientras los porcentajes de concentración sigan

siendo tan elevados para América del Norte, poco son los elementos que quedan para crear perspectivas de los productos mexicanos en los mercados europeos.

Los objetivos plasmados en el texto del acuerdo europeo, no deben quedar en meros deseos, como sucedió con los anteriores acuerdos, ya que tanto en el pacto de 1975, como en el firmado en 1991, ambas partes no pudieron materializar los temas en los que había mayores intereses: las condiciones de acceso a las exportaciones mexicanas a la Comunidad y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México.

A pesar del trato tan poco significativo entre ambas partes, es indudable que hubo una clara voluntad política para mantener y ampliar sus relaciones, prueba de ello es el Acuerdo global al que se llegó en 1997.

El interés que mostraron ambas partes para negociar un TLCUE, digamos el primero que negocia la UE con América Latina, representa para muchos estudiosos, sólo la búsqueda de inversión extranjera por el gobierno mexicano y la seguridad que desean los Estados europeos para sus inversiones, de ahí que no se analizara con detalle que este Acuerdo reproduce una vez más un esquema de intercambio desigual en el que no se consideran las asimetrías entre los niveles de desarrollo entre ambas partes, como es el caso de la entrega total que se hizo de nuestro comercio de servicios.

Por lo que respecta a nuestro comercio de bienes, el sector agrícola es indudablemente el mercado más difícil para colocar exportaciones, no por las acusaciones de dumping que pudieran enfrentar, sino por el proteccionismo innato de la Comunidad en este sector, y que se hace ver en otro tipo de medidas proteccionistas; sin embargo, existen exportaciones mexicanas agrícolas muy competitivas y valoradas en Europa, que con una buena información sobre las barreras que pudiera enfrentar representan nichos de mercado que habrá que valorar.

Los exportadores mexicanos deben hacerse informar al respecto, y el Banco Nacional de Comercio Exterior, jugar un papel más estrecho y tomar el ejemplo de sus propios socios, como es el caso de la red de acceso a mercados que posee la UE, en la que gratuitamente se ofrece información a los exportadores europeos, sobre las barreras que pudieran enfrentar en los mercados mundiales.

A pesar de las grandes asimetrías, México tiene posibilidades de seguir con la pauta de exportar más manufacturas que productos agrícolas, y si bien, no modificar el déficit comercial de la noche a la mañana, diversificar sus exportaciones cada vez más.

Ante el temor de ser objeto de acusaciones de dumping, al exportar mayoritariamente manufacturas a la UE, es muy probable que sea válida la premisa que cita que con la pertenencia a un acuerdo regional con la UE, se reduce la vulnerabilidad de acusaciones de dumping.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Lo que se comprueba si tomamos en cuenta que los países más acusados por la UE de ejercer un dumping que dañe a sus industrias, tienen apenas firmados tratados de Reconocimiento Mutuo o Tratados Marco de Cooperación, que solo permiten crear condiciones de comercio más favorables para facilitar el acceso a los respectivos mercados, sin llegar a las obligaciones y ventajas que crea una zona de libre comercio.

Si bien, no es de esperarse que el sector exportador mexicano sufra de más acusaciones de dumping ante la entrada en vigor del TLCUE; los sectores que en todo caso podrían ser más sensibles, son como hemos señalado, el de maquinaria y equipo de transporte, el del acero y los químicos y con menos riesgo el de la industria textil y del vestido.

Ante las cuotas de importaciones que tienen los productos mexicanos en la UE, es poco probable que determinado producto sea acusado aisladamente de cometer dumping, sin embargo es la acumulación que éstos pudieran sumar a las cuotas de otros países, como China o Corea, donde pudieran presentarse los casos de dumping.

Si tanto los socios comunitarios, como las autoridades mexicanas, optaron como hemos visto, por no incluir un mecanismo de solución de controversias por prácticas desleales en el TLCUE, dejando el tema en manos de los acuerdos firmados en el seno de la OMC, es obligación de las autoridades mexicanas, hacer valer los derechos del demandado en los foros que ofrece esta organización, pues como miembros de pleno derecho ambos se comprometen a requerir y otorgar la información disponible que se tenga del caso para verificar que no se incurra en conductas parciales y subjetivas por parte de las autoridades comunitarias.

Los exportadores acusados deben comprobar que siempre exista una relación causal entre el daño y las importaciones objeto de dumping; así como solicitar la oportunidad de defender sus intereses, otorgando explicaciones adecuadas a las conclusiones a las que lleguen las autoridades investigadoras, todo ello con la oportunidad apropiada para presentar argumentos defensivos.

Un tema importante que las autoridades mexicanas de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, deben tomar en cuenta, pues es aunque no exista en el Reglamento Antidumping Comunitario, pero sí en el Acuerdo Antidumping de la OMC, es el derecho del exportador, si así lo solicita, a que aún cuando se acepten los compromisos de precios, no se de por terminada la investigación y se prosiga ésta, ya que en caso de que se formule una conclusión negativa de daño, de dumping o de correlación causal, el compromiso quedará totalmente extinguido.

Por otro lado, contra la elusión, bien definida en la política antidumping comunitaria, aún no se ha llegado a un acuerdo sobre el texto completo de esta práctica dentro de la OMC, por lo que corresponde a los representantes mexicanos trabajar activamente por influenciar en la medida de sus intereses este tema en las próximas negociaciones de este organismo internacional.

Como hemos señalado, más que el daño que específicamente pudiera causar determinado producto mexicano a la industria comunitaria, es por la acumulación, que estas mercancías tengan con importaciones de países cuya relación comercial sea más significativa, llámese China, Corea, Estados Unidos, etc. cuando pueden darse los casos de acusaciones de dumping a manufacturas mexicanas; de ahí la importancia que tiene el apoyo que el gobierno mexicano otorgue al sector exportador a través de las instancias correspondientes.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 1. Evolución de los Tratados de la Unión Europea.

Tratado	Firma	En vigor desde
Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)	18 abril 1951, París	23 Julio 1952
Comunidad Económica Europea (CEE) y Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEAA)	23 marzo 1957, Roma	1 enero 1958
Tratado de Fusión	8 abril 1965, Bruselas	1 julio 1967
Adhesión de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido	22 enero 1972	1 enero 1973
Adhesión de Grecia	25 mayo 1979, Atenas	1 enero 1980
Adhesión de España y Portugal	12 junio 1985, Madrid y Lisboa	1 enero 1986
Acta Única Europea	17 febrero 1986, Luxemburgo	1 julio 1987
Tratado de Maastricht	10 diciembre 1991, Maastricht	1 noviembre 1993
Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia	24 junio 1994	1 enero 1995
Tratado de Ámsterdam	2 octubre 1997, Ámsterdam	1 mayo 1999
Tratado de Niza	26 febrero 2001, Niza	En ratificación

Fuente: CALVO, Homero Antonia, *Organización de la Unión Europea*, 2da, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid 1999, p. 50

Cuadro 2. Comparativo de las disposiciones de los tratados constitutivos de la política comercial de la UE

Textos de los Tratados de Roma, Maastricht, Amsterdam y Niza (los párrafos subrayados han sido abolidos)
Las *itálicas* indican los cambios.

ROMA	MAASTRICHT	AMSTERDAM	NIZA
<p>Artículo 110 Mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados Miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias.</p> <p>La política comercial común tendrá en cuenta la incidencia favorable que la supresión de los derechos de aduana entre los Estados Miembros pueda tener en el aumento de la capacidad competitiva de las empresas de dichos Estados.</p> <p>Artículo 111 Durante el período transitorio serán aplicables sin perjuicio de lo dispuesto en los Artículos 115 y 116, las siguientes disposiciones:</p> <p>1 Los Estados Miembros procederán a la coordinación de sus relaciones comerciales con terceros países, de manera que al final del período transitorio se den las condiciones necesarias para la ejecución de una política común en materia de comercio exterior.</p> <p>La Comisión someterá al Consejo propuestas sobre el procedimiento que debe</p>	<p><i>Titulo 1. Artículo C. La Unión velará en particular por mantener la coherencia de su acción exterior en el marco de sus políticas en materia de relaciones exteriores, de seguridad de comercio y de desarrollo. El Consejo y la Comisión tendrán la responsabilidad de garantizar dicha coherencia y asegurarán, cada cual conforme a sus competencias, la realización de tales políticas.</i></p> <p>Artículo 110 Sin modificación</p> <p>Artículo 111. Derogado.</p>	<p>Artículo 110 ahora Artículo 131. Sin modificación</p>	<p>Artículo 131. Sin modificación.</p> <p>Sin</p>

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

<p>aplicarse durante el periodo transitorio para la realizacion de una accion comun y sobre la consecucion de una uniformidad de la politica comercial.</p> <p>2 La Comision presentara al Consejo recomendaciones para las negociaciones arancelarias con terceros paises sobre el arancel aduanero comun. El Consejo autorizara a la Comision la apertura de negociaciones. La Comision llevara a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el consejo pueda dirigirlle.</p> <p>3 En el marco de la atribuciones que le confiere el presente articulo, el consejo decidira por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoria cualificada despues.</p> <p>4 Los Estados Miembros, consultando a la Comision, adoptaran todas las medidas necesarias, encaminadas, en particular, a la adopcion de los acuerdos arancelarios vigentes con terceros paises, a fin de no retrasar la entrada en vigor del arancel aduanero comun.</p> <p>5 Los Estados Miembros se proponen como objetivo uniforme en la mayor medida posible sus listas de liberalizacion respecto de terceros paises. A tal fin, la Comision dirigira a los Estados Miembros las recomendaciones pertinentes. Si los Estados Miembros procedieran a la supresion o a la reduccion de las restricciones cuantitativas respecto de terceros paises, deberan informar de ello previamente a la Comision y tendran que aplicar el mismo tratado a los demas Estados Miembros.</p> <p>Articulo 112. 1. Sin perjuicio de los compromisos contratados por los Estados Miembros en el marco de otras organizaciones.</p>	<p>Articulo 112. Sin modificaciones.</p>	<p>Articulo 112. Ahora articulo 132. 1. Sin perjuicio de los</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	--

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

<p>internacionales, los regímenes de ayudas concedidas por los Estados Miembros a las exportaciones hacia terceros países se armonizarán progresivamente, antes del final del período transitorio, en la medida necesaria para evitar que se falsee la competencia entre las empresas de la Comunidad.</p> <p>A propuesta de la Comisión, el Consejo adoptará por unanimidad hasta el final de la segunda etapa y por mayoría cualificada después de las directivas necesarias al respecto.</p> <p>2. Las disposiciones precedentes se aplicarán a las devoluciones de los derechos de aduana o de las exenciones de efecto equivalente o a las devoluciones de tributos indirectos, incluidos los impuestos sobre el volumen de los negocios, los impuestos sobre consumos específicos y los demás impuestos indirectos, concedidas en el momento de la exportación de una mercancía desde un Estado Miembro hacia un tercer país, en la medida en que dichas devoluciones no sean superiores a los gravámenes que directa o indirectamente recaen sobre los productos exportados.</p> <p>Artículo 113. 1. Tras la expiración del período transitorio, la política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones.</p> <p>2. Para la ejecución de esta política comercial común la Comisión presentará propuestas al Consejo.</p>	<p>Artículo 113. 1. La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvención.</p> <p>2. Sin modificación.</p> <p>3. En caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u</p>	<p>compromisos contratados por los Estados Miembros en el marco de otras organizaciones internacionales, los regímenes de ayudas concedidas por los Estados Miembros a las exportaciones hacia terceros países se armonizarán progresivamente, en la medida necesaria para evitar que se falsee la competencia entre las empresas de la Comunidad.</p> <p>A propuesta de la Comisión, el Consejo adoptará por mayoría cualificada, las directivas necesarias al respecto.</p> <p>Artículo 113 ahora Artículo 133. 1. Sin modificación.</p> <p>2. Sin modificación.</p>	<p>Artículo 133. 1. Sin modificación.</p> <p>2. Sin modificación.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

<p>3 En caso de que deban negociarse acuerdos con terceros países, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que las autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.</p> <p>La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones, consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirlle.</p> <p>4 En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.</p>	<p><i>organizaciones internacionales</i>, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que las autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.</p> <p>La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones, consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirlle. Serán aplicables las disposiciones pertinentes del artículo 228.</p> <p>4 Sin modificación.</p>	<p>Serán aplicables las disposiciones pertinentes del Artículo 300.</p> <p>4. Sin modificación.</p> <p>5. El Consejo por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá ampliar la aplicación de los apartados 1 a 4 a las negociaciones y acuerdos internacionales sobre servicios y propiedad intelectual en la medida en que no estén cubiertos por dichos apartados.</p>	<p>4. Sin modificación.</p> <p>5. Lo dispuesto en los apartados 1 a 4 se aplicará asimismo a la negociación y a la celebración de acuerdos en los ámbitos del comercio de servicios y de los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, en la medida en que dichos acuerdos no estén contemplados en dichos apartados y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 6.</p> <p>No obstante lo dispuesto en el apartado 4, el Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo en uno de los ámbitos contemplados en el párrafo primero cuando dicho acuerdo contenga disposiciones para las que se requiera la unanimidad para la adopción de normas internas o cuando tal acuerdo se refiera a un ámbito en el que la Comunidad todavía no haya ejercido, mediante la adopción de normas internas, sus competencias en virtud del presente Tratado.</p> <p>El Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo de carácter horizontal siempre que se refiera al párrafo precedente o al párrafo segundo del apartado 6.</p> <p>Lo dispuesto en el presente apartado no afectará al derecho de los Estados miembros de mantener y celebrar acuerdos con terceros países u organizaciones internacionales, siempre y cuando dichos acuerdos respeten el Derecho</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

<p>Artículo 114. El Consejo por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoría cualificada después, concluirá en nombre de la Comunidad los acuerdos a que se refieren los Artículos 111 apartados 2 y 113.</p> <p>Artículo 115. Con objeto de asegurar que la aplicación de</p>	<p>Artículo 114. Derogado.</p> <p>Artículo 115 Sin modificación al primer párrafo.</p>		<p>comunitario y los demás acuerdos internacionales pertinentes.</p> <p>6. El Consejo no podrá celebrar un acuerdo si incluye disposiciones que excedan de las competencias internas de la Comunidad, en particular por tener como consecuencia una armonización de las disposiciones legales o reglamentarias de los Estados miembros en un ámbito en que el presente Tratado excluya dicha armonización.</p> <p>A este respecto y no obstante lo dispuesto en el párrafo primero del apartado 5, los aspectos en el ámbito del comercio de los servicios culturales y audiovisuales, de los servicios de educación, así como de los servicios sociales y salud humana serán competencia compartida entre la Comunidad y sus Estados miembros. Por consiguiente la negociación de tales acuerdos exigirá, además de una decisión comunitaria adoptada de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo 300, el común acuerdo de los Estados miembros. Los acuerdos negociados de esta forma serán celebrados conjuntamente por la Comunidad y por los Estados miembros.</p> <p>La negociación y la celebración de acuerdos internacionales en el ámbito de los transportes seguirán sujetas a las disposiciones del Título V y del artículo 300.</p> <p>7. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo primero del apartado 6, el Consejo por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá hacer extensiva la aplicación de los apartados 1 a 4 a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a la propiedad intelectual, en la medida en que no estén contemplados en el apartado 5.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

<p>las medidas de política comercial adoptadas por cualquier Estado miembro de conformidad con el presente Tratado, no sea motivada por desviaciones de tráfico comercial cuando haya un conflicto entre dichas medidas y cuando las medidas provocan dificultades económicas en uno o varios Estados. La Comisión recomendará los medios para la necesaria colaboración de los demás Estados miembros. Talando esto la Comisión autorizará a los Estados miembros para que adopten las medidas de protección necesarias en los comercios y modalidades que ella determine.</p>		<p>Artículo 115 altera Artículo 114 S.º 1.ª modificaciones.</p>	<p>Artículo 134. Sin modificaciones.</p>
<p>En caso de urgencia los Estados miembros podrán adoptar provisionalmente las medidas necesarias notificando a los demás Estados miembros así como a la Comisión, que podrá decidir la modificación o supresión posterior.</p>	<p><i>En caso de urgencia los Estados miembros adoptarán provisionalmente las medidas necesarias y más tarde, si es posible, a continuación el Estado miembro de que se trate le comunicará a los demás Estados miembros. La Comisión podrá decidir la modificación o supresión posterior de dichas medidas.</i></p>		
<p>Debe dejarse con prioridad las medidas que merezcan preferencias en el mejoramiento del mercado común y que tengan en cuenta la necesidad de reducir la medida de los gastos del desplazamiento del arancel durante el comercio.</p>	<p><i>Debe dejarse con prioridad las medidas que merezcan preferencias en el mejoramiento del mercado común.</i></p>	<p>Artículo 116 Derogado.</p>	
<p>Artículo 116. Desde el final del período transitorio y en relación con todos las cuestiones que revistan particular interés para el mercado común, los Estados miembros procederán, en el marco de las organizaciones intergubernamentales de carácter económico, conjuntamente mediante una acción común. Durante el período transitorio los Estados miembros se consultarán para concertar su acción y adoptarla en la posible una postura unificada.</p>			

Fuente: AVH A. Alvarez-Antón, Juan A. Castillo Urrutia, *Política Comercial Exterior de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid : 1997, 298 p 289

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 3. Países ACP

En África	Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, África Central, Comores, Congo, Costa de Marfil, Djibuti, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Sierra Leona, Islas Cabo Verde, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania Togo, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Uganda, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Somalia, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Chad.
En Caribe	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Jamaica, San Cristóbal y Nevis, San Vicente y Granadina, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago.
En el Pacífico	Fidji, Kiribarti, Papua Nueva Guinea, Salomón, Samoa Occidental, Tonga, Tuvalu, Vanuatu.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con datos de EUROSTAT.

Cuadro 4. Principales países usuarios de medidas antidumping de 1995 a 2001 de acuerdo con la OMC.

País usuario de antidumping	Número de medidas adoptadas
1. Estados Unidos	169
2. India	155
3. Unión Europea	153
4. Argentina	97
5. Sudáfrica	92
6. Canadá	67
7. México	51
7. Brasil	51
8. Australia	31
9. República de Corea	28
10. Venezuela	23
11. Turquía	22
12. Egipto	18
13. Indonesia	16
14. Perú	13
15. Israel	12

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con datos de la OMC.

Cuadro 5. Principales socios comerciales de la UE en el 2000.

País	% de importaciones totales a la UE.	País	% de exportaciones totales de la UE
1.Estados Unidos	19	1.Estados Unidos	24.4
2.Japón	7.4	2.Suiza	7.5
3.China	7.3	3.Japón	4.6
4.Suiza	5.8	4.Polonia	3.6
5.Rusia	4.6	5.China	3.1
6.Noruega	4.4	6.Rusia	2.8
7.Polonia	2.6	7. Noruega	2.7
8. República Checa	2.5	8. Hungría	2.4
9. Taiwán	2.4	9.República Checa	2.3
10. Rep. de Corea	2	10. Turquía	2

Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

Cuadro 6. Comercio de la UE con América Latina. (Millones de ecus)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1970	3,625	4,907	-1,255
1975	7,816	7,515	301
1980	13,177	16,349	-3,172
1981	16,373	20,317	-3,944
1982	14,751	21,722	-6,971
1983	12,327	24,586	-12,259
1984	14,269	27,921	-13,652
1985	14,630	29,882	-15,252
1986	13,830	20,046	-6,216
1987	13,489	19,350	-5,861
1988	13,221	23,047	-9,826
1989	15,109	26,047	-10,938
1990	15,067	25,536	-10,289
1991	17,505	25,903	-8,398
1992	20,048	24,506	-4,458
1993	25,457	23,317	2,140
1994	30,784	28,656	2,128
1995	32,390	30,428	1,962
1996	35,537	30,276	5,261
1997	44,885	34,271	10,614

Fuente: ROZO; Carlos. *Las relaciones México-UE: condiciones y retos*. Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 46, núm. 6, junio 1999, p.575

Cuadro 7. Comercio de la UE con América Latina en el 2001

Sector	% que ocupa en el total de las importaciones	% que ocupa en el total de las exportaciones
Productos agrícolas	24.6	4.8
Maquinaria	1.3	6.3
Energéticos	3.2	1.7
Transp. y materiales	3.7	6.6
Productos químicos	2.6	7
Textiles y ropa	0.7	3

Fuente: EUROSTAT.

Cuadro 8. Cronología del TLCUE.

Cronología del Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea	
8 de diciembre de 1997	México y la UE firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global un Acuerdo Interino y un Acta Final.
23 de abril de 1998	El Senado mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino
13 de mayo de 1998	El Parlamento Europeo aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino
1 de julio de 1998	Entra en vigor el Acuerdo Interino
14 de julio de 1998	Se instala el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales
De noviembre de 1998 a noviembre de 1999	se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D.F. y Bruselas, Bélgica
6 de mayo de 1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global
24 de noviembre de 1999	Después de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del acuerdo.
16 de marzo de 2000	El pleno del Parlamento Europeo emite opinión favorable sobre los resultados de la negociación comercial.
20 de marzo de 2000	La Cámara de Senadores aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes.
23 de marzo de 2000	Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes Firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la Unión Europea. Signatarios: el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Presidente del Consejo Conjunto, Antonio Guterres y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.
1 de julio de 2000	Entrada en vigor del acuerdo en materia de bienes.
27 de febrero de 2001	Se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.
1 de marzo de 2001	Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, está en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Entrada en vigor de la vertiente de diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

Fuente: Secretaría de Economía.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Bibliografía.

Obras de Consulta:

AHIJADO, Quintillán Manuel, *Historia de la Unidad Europea*, Pirámide, Madrid 2000, 339p.p.

ÁVILA, Álvarez Antonio, Juan. A. Castillo Urrutía, *Política Comercial Exterior de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid 1997, 298 p.p.

BANCOMEXT-ITESM, *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*, Bancomext-ITESM, México 2002, p.p. 376

CALVO, Hornero Antonia, *Organización de la Unión Europea*, 2da ed. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid 1999, 495p.p.

LASOK, Dominik, *The Trade and Customs Law of the European Union*, 3rd edition, Kluwer Law International, The Hague 1998, 512 p.p.

LOBEJÓN, Herrero Luis F. *El comercio internacional*, Ediciones Akal, Madrid 2001, 164p.p.

MANGAS, Martín Araceli, Diego Liñan Noguerras, *Instituciones y derecho de la Unión Europea*, Mc Graw Hill, Madrid 1996, 712 p.p.

Mc DONALD, Frank and Dearden, Stephen, *European Economic Integration*, Pearson, 2nd ed. London 1994, 350 p. p.

MEMEDOVIC, Olga, coord. *Multilateralism and Regionalism in the Post Uruguay Round Era: What role for the EU?*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1999, 331p.p.

MOORE, Lynden, *The Economics of the European Union*, Oxford University Press, 1994, 327 p.p.

NIETO, Solís José A., *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*, 2da.ed., Editorial Siglo XXI, Madrid 1998, 251p.p.

PEARSON, Frederick, Martín Rochester, *Relaciones Internacionales, situación global en el siglo XXI*, 4ta ed., Mc Graw Hill, Bogotá 2000, 655 p.p.

PIKET, C., *Common Commercial Policy of European Union*, Thesis, Wageningen University, 1993, p. 112



TSOUKALIS, Loukas. *The New European Economy, the politics and economics of integration*. Oxford University Press, 1993, 357 p.p.

WILD, John, Kenneth Wild, *International Business, an integrated approach*, Prentice Hall, USA 2001, 573 p.p.

Hemerografía.

BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS, *Economists find Antidumping Duties on Rise*, International Trade, Vol.15, núm.34, August 26, 1998, 1462-1465 p.p.

DE MATEO, Fernando, *México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol.49 núm.6, junio 1999, 560-571 p.p.

DIAZ, Mier Miguel Angel y Penélope González, *Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol.50, núm.8, agosto 2000, 675-683 p.p.

DIDIER, Pierre, *The WTO Anti-Dumping Code and EC Practice: issues for review in Trade Negotiations*, Journal of World Trade, Kluwer Law International, Vol.35, núm.1, February 2001, 33-55 p.p.

ENGERING, Frans, *et al..EC Antidumping Policy in a Globalizing World: a Dutch perspective*. Journal of World Trade, Kluwer Law International, Vol.32, núm.6, December 1998, 115- 126 p.p.

GARCIA, C. *¿Cómo avanza el libre comercio en México?*, Revista Expansión, año XXXI, núm. 792, 7 junio 2000, 49-52 p.p.

JOSLING; Tim, *Efectos de los acuerdos comerciales regionales sobre la política del comercio agrícola*. Foro Internacional, Colegio de México, Vol. XLI, núm.2, abril-junio 2001, 366-383 p.p.

LANZAS, Molina Juan R. Encarnación Morales Pajares, *Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol.50, núm. 8, agosto 2000, 659-673 p.p.

MIRANDA, Jorge, *et. al., The International Use of Antidumping: 1987-1997*, Journal of World Trade, Kluwer Law International, vol. 32, núm.5, October 1998, 7-71 p.p.

NIELS: Gunnar, Adriaan ten Kate, *Trusting Antitrust to Dump Antidumping*. Journal of World Trade, Kluwer Law International, Vol.31, núm.6, December 1997, 29-43 p.p.

NOVOA, Portela María, Alejandro de la Paz, *El Tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol.51, núm.6, junio 2001, 514-520 p.p.

NUNNENKAMP, Peter, *Possible effects of European Union Widening on Latin America*. Journal of European Association of Development, Research and Training Institutes, Vol. 12, núm. 1, June 2000.

PAMPILLON, Olmedo Rafael, *Relaciones Económicas entre América Latina y Europa*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 50, núm. 8, agosto 2000, 652-658 p.p.

QURESHI, Asif H, *Drafting Antidumping Legislation*, Journal of World Trade, Kluwer Law International, Vol. 34, núm.6, December 2000, 17-32 p.p.

ROZO, Carlos, *Las relaciones México-UE: condiciones y retos*, Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 49, núm.6, junio 1999, 569-584 p.p.

SANAHUJA, José Antonio. *México y la Unión Europea, ¿Hacia un modelo de relación?*, Instituto de Relaciones Euro-Latinoamericanas de la Universidad Complutense, Documento de Trabajo, Madrid, 1998, 36 p. p.

TAVARES, Araujo José, *et.al. Antidumping in the Americas*, Journal of World Trade, Kluwer Law International, Vol.35, núm.4 August 2001, 555-573 p.p.

Documentos:

Comisión Europea, *¿Quién hace qué en la Unión Europea?*, Comunidades Europeas, Bruselas 2001, 23 p.p.

Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 4057/86 Sobre Prácticas Desleales de Precios en el Transporte Marítimo*, Comunidades Europeas, Bruselas 22 diciembre 1986.

Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea*, Comunidades Europeas, Bruselas, diciembre de 1995.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 663/96 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados discos magnéticos (microdiscos de 3.5 pulgadas) originarios de Malasia, de México y de los Estados Unidos de América y por el que se percibe definitivamente el derecho provisional establecido*. Bruselas, 28 de marzo de 1996

Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 423/97 con respecto a las importaciones originarias de Tailandia y se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables, de gas y piedra, originarios de Tailandia, Filipinas y México*. Bruselas, 3 de marzo de 1997.

Consejo de las Comunidades Europeas, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra*, Comunidades Europeas, Bruselas, 8 de diciembre de 1997.

Consejo de las Comunidades Europeas, *Reglamento número 1796/1999 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarias de la República Popular de China, India, México, Sudáfrica y Ucrania*. Bruselas, 12 agosto de 1999.

INEGI, *Estadísticas de Comercio Exterior de México*, diversos números.

OECD, *The EU trade policy and their economic effects*, Paris 1998, Vol. VI, 113 p.p.

Organización Mundial de Comercio, *Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: Acuerdo Antidumping*. Ginebra, 1994.

World Trade Organization, *Trade policy review of EU*, WTO, Geneva, March 1998, 257p.p.

World Trade Organization, *Trade policy review of EU*, WTO, Geneva, December 2002, 237 p.p.

Páginas electrónicas:

Secretaría de Economía: www.economia-snci.gob.mx

Unión Europea: <http://europa.eu.int>

World Trade Organization: www.wto.org

