

00421  
30



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

COMO HA SERVIDO EL MECANISMO DE SOLUCION DE  
CONTROVERSIAS DEL CAPITULO XIX DEL TRATADO DE  
LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN) A  
MEXICO, PARA SU INTEGRACION EN EL COMERCIO  
REGIONAL Y GLOBAL.

**T E S I N A**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

LEONARDA BERZABETH GALAN BAÑOS

ASESORA: MTRA. ROSA MARIA VILLARELLO REZA



MEXICO, D. F.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

NOVIEMBRE 2003.



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.

# **PAGINACION DISCONTINUA**

## **TESINA**

**Cómo ha servido el mecanismo de solución de controversias del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a México, para su integración en el comercio regional y global**

**Leonarda Berzabeth Galán Baños**

Así como del fondo de la música  
brotó una nota  
que mientras vibra crece y se adelgaza  
hasta que en otra música enmudece,  
brotó del fondo del silencio  
otro silencio, aguda torre, espada,  
y sube y crece y nos suspende  
y mientras sube caen  
recuerdos, esperanzas,  
las pequeñas mentiras y las grandes,  
y queremos gritar y en la garganta  
se desvanece el grito:  
desembocamos al silencio  
en donde los silencios enmudecen.

Octavio Paz

Gracias a:

Anita e Isafas mis padres y a Roberto mi hermano por su incondicional apoyo.

A Elizabeth, Israel, Enrique, Georgina y Fernando, Rosi, Miguel, Josefina y Alvaro, Balo, Toño.

A mis amigos; Mónica Castro, Luana, Misael, Héctor Ferra, Esther y Octavio, Bibiana, Alicia, Lucila, Mónica, Paola, Fernando, Arcelia, Estelita, María Magdalena, Tania, Paco Serrano, Guillermo.

A Daniel por llegar a mi vida.

A Rafael Serrano Figueroa y Rodolfo Vázquez Rubí, Estanislao Sandoval Bosch y Silvia Castañeda Herrera.

A Mauricio Langarica, Laura Loera, y Yadira.

Sin ellos no hubiera sido posible conquistar esta meta.

Introducción .....	2
1. Regulación del comercio internacional antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	4
1.1 Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	13
1.1.1 Las rondas de negociación comerciales del GATT.....	17
2. Naturaleza del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	20
2.1 Zonas de libre comercio.....	21
2.2 Los Tratados Internaciones.....	23
2.2.3 Definición de Tratado.....	25
2.2.4 Elementos del un Tratado.....	25
2.2.5 La Incorporación del Tratado Internacional en México.....	26
2.2.6 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	28
3. El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (solución de controversias).....	34
3.1. La solución de controversias en el Capítulo XIX del TLCAN.....	34
3.1.1 Capítulo X (Compras del Sector Público).....	36

3.1.2	Capítulo XI (Inversión).....	36
3.1.3	Capítulo XIV (Servicios Financieros).....	38
3.1.4	Capítulo XX (Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias).....	39
3.2	Capítulo XIX (Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias).....	40
3.2.1	Orígenes.....	40
3.2.2	Revisión de reformas legislativas.....	42
3.2.3	Revisión de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias.....	42
3.2.4	Impugnación Extraordinaria.....	43
3.4	¿Qué es un Panel Binacional de solución de controversias en el Capítulo XIX y cómo funciona?.....	44
3.4.1	El sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio.....	48
3.4.2	El procedimiento ante el Panel Binacional con fundamento en el artículo 1904 del TLCAN.....	51
3.5	Impugnación de la decisión Final del Panel por vía del amparo.....	53
3.5.1	Caso impugnado por vía del amparo.....	54
4.	¿Cómo ha servido el mecanismo de solución de controversias del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a México para su	

integración en la economía regional y global?. Y cuáles han sido los resultados sobre su participación en los Paneles Binacionales de solución de controversias dentro del marco del Capítulo XIX del TLCAN.....61

4.1 La integración Regional en América Latina.....61

4.2 La integración mundial de México en la economía mundial.....68

4.3 Resultados que ha tenido México con el desarrollo de paneles de solución de controversias.....77

4.4 El Tratado con Chile.....92

Conclusiones.....96

Bibliografía.....103

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## Introducción

En la historia del comercio internacional los tratados comerciales internacionales han sido y son una expresión del sistema económico entre quienes se realiza. Desde su origen con la teoría clásica en Inglaterra en 1779 que tenía al comercio internacional como motor de la economía se han planteado mecanismos que regulen un comportamiento ordenado del comercio y, por esta razón en nuestra desde el término de la segunda guerra mundial hasta nuestra época el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y Comercio (GATT) y ahora la Organización Mundial (OMC) son nuevos organismos que regulan el comercio internacional con el mismo espíritu que tenía esta teoría.

Lo anterior es importante por que muestra el origen y espíritu con que fue concebido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y nos permite conocer por que le sirvió a México firmar un tratado regional que en su contenido contemplara a la solución de conflictos internacionales y cómo éste ayudaría a su incorporación en la economía global. El mecanismo de solución de controversias internacionales del Capítulo XIX del Artículo 1904.3 del TLCAN, es una vía para conciliar intereses en los conflictos comerciales con América del Norte siempre y cuando se encuentren bajo los lineamientos de regulación comercial que marca la OMC para sus miembros.

El tema central del Capítulo XIX del TLCAN es la solución de controversias entre particulares y tiene su origen en la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior; esta es la primera Ley que trata las prácticas desleales de comercio internacional mexicano, pues consiste en un mecanismo nuevo de solución de controversias mediante Paneles Arbitrales Binacionales.

Estos Paneles tienen como tarea principal revisar la "Resolución Definitiva" en materia de "Cuotas Antidumping", "Compensatorias" o "Daño" emitida por la "Autoridad Investigadora" competente del país importador con base en la legislación nacional del país en donde se realiza la investigación y emitir una "Decisión Final" sobre el tipo de cuota que se debe imponer a las empresas productoras en el momento de ingresar su producto a territorio nacional. La posibilidad que el mecanismo de solución de controversias

proporciona a los países firmantes del TLCAN, es la regulación de la industria nacional a través de la imposición de "Cuotas Antidumping", "Compensatorias" o "Daño".

Pero lo importante en la presente investigación es desarrollar el procedimiento de la práctica del mecanismo de solución de controversias en territorio mexicano y demostrar que los paneles *ad-hoc* son un elemento más sofisticado para resolver los problemas comerciales que le han servido a México para incorporarse en la economía global.

En el primer capítulo hago un recuento de los acontecimientos comerciales desde los años 50 hasta la época actual y explico cuáles son las estrategias que el gobierno mexicano practicó durante éste período hasta su ingreso al GATT.

El segundo capítulo explica de manera detallada el TLCAN y, como segunda parte de éste, hago un breve resumen de lo que ha sido la práctica del libre comercio con el TLCAN.

La solución de controversias es el tema central de esta investigación por lo que en el tercer capítulo explico a qué se refiere en el marco del TLCAN; y el antecedente del mecanismo de solución de controversias era la resolución de disputas a través de los Tribunales nacionales el Tribunal Fiscal de la Federación.

Para las empresas exportadoras que quisieran vender sus mercancías a México, en ocasiones recurrir a los tribunales nacionales significaba una traba más para exportar a nuestro país, cuando México firma el TLCAN y adopta los códigos antidumping, daño y medidas compensatorias del GATT y, sobre todo adapta la solución de controversias, facilita el tráfico de mercancías a nuestro país.

En el capítulo cuatro finalizo con los resultados que ha tenido la política comercial puesta en práctica por el gobierno mexicano y, sobre todo, cómo ha servido el mecanismo de solución de controversias para la integración de México en la economía mundial.

## 1. Regulación del comercio internacional antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el presente capítulo expondré las estrategias comerciales practicadas por el gobierno mexicano desde 1942 hasta el actual funcionamiento de las políticas comerciales, pasando por el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hasta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Con base en lo anterior haré una reseña sobre los acontecimientos comerciales en el mundo, destacando puntos importantes como, la Carta de La Habana, cuáles fueron las estrategias contenidas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del gobierno norteamericano y cuáles las del gobierno mexicano, así como cuándo se incorpora México al GATT.

El mundo después de la caída de los sistemas socialistas, se perfila hacia una nueva organización, donde los actores son diversos pues no existe sector de la actividad social y económica que no se prolongue más allá de las fronteras estatales. "Desde el individuo, pasando por las organizaciones internacionales, las organizaciones no gubernamentales, las empresas transnacionales, hasta las iglesias o los movimientos políticos sindicales, encontramos una enorme variedad de actores de las relaciones internacionales<sup>1</sup>".

Dentro de esta diversidad de actores de las relaciones internacionales a las que se refiere Celestino del Arenal; en su Libro "Introducción a las Relaciones Internacionales", encontramos a las empresas transnacionales como un actor que con sus prácticas va más allá de las fronteras nacionales con total independencia y que tiene como modelo económico al neoliberalismo.

Para saber cuál es marco de referencia teórica y práctica de este actor de las relaciones comerciales internacionales, considero importante hacer un bosquejo del planteamiento neoliberal que nos ubique en el ámbito internacional.

El planteamiento neoliberal es un paradigma que busca renovar al capitalismo a partir de la desarticulación del Estado Benefactor, entendido este como aquel conjunto de acciones públicas tendientes a garantizar a todo ciudadano de una nación el acceso a un mínimo de

servicios que mejore sus condiciones de vida<sup>2</sup>; proceso que se desarrolla en un período de importantes transformaciones sobre todo con la crisis de las estructuras económicas y los mercados del sistema, generada en los años setenta y ochenta. Planteando a un modelo que busca cumplir el supuesto de que sólo a partir de una plena liberalización del mercado, en el cual no puedan existir restricciones serias por parte del Estado, se podrá alcanzar la libertad en otros terrenos de la vida social<sup>3</sup>.

El neoliberalismo cobijó una tendencia de renacimiento y desarrollo de las ideas liberales clásicas, tales como el problema del crecimiento económico en el cual Adam Smith adelantó la tesis de que la libertad dentro de una sociedad llevaría a la máxima riqueza posible y así a una armonía social.

Este argumento se basa en *The Theory of Moral Sentiments*, y dice que la armonía social que expone depende, en diferentes aspectos, del delicado equilibrio de los motivos en conflicto del hombre. La búsqueda para satisfacer el propio interés beneficiará a toda la sociedad y estará limitado por el propio interés en el prójimo.

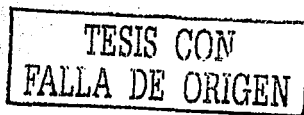
En el plano económico los productores intentan obtener el máximo beneficio pero, para lograrlo, deben producir los bienes que desea la comunidad. Además, deben producirlos en las cantidades adecuadas, de lo contrario, un exceso daría lugar a un beneficio y precio bajo, mientras que una oferta demasiado pequeña originaría un aumento del precio y finalmente un aumento de la oferta.

El delicado mecanismo de la "mano invisible" entraba en juego también en el mercado de los factores de producción, asegurando la armonía siempre que los factores buscaran las rentas máximas posibles. Se producirían los bienes adecuados a los precios adecuados y el conjunto de la comunidad obtendrá la máxima riqueza posible mientras rija la libre competencia; sin embargo, si se restringe la libre competencia, la "mano invisible" dejará de funcionar y la sociedad cargará con las consecuencias.

---

<sup>1</sup> Celestino del Arenal, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, edit. Tecnos, 2ª reimpresión Madrid 1994, p. 419.

<sup>2</sup> John Gray, *Liberalismo*, Madrid Alianza 1994, p. 60.



Ese enfoque afirma que si los individuos pueden libremente perseguir sus propios intereses, las consecuencias colectivas serán mucho más beneficiosas que la acción gubernamental.

En síntesis y desde una perspectiva moderna, el neoliberalismo puede ser definido como la creencia en que la intervención gubernamental<sup>4</sup> usualmente no funciona y que el mercado usualmente sí lo hace.

Hayek es el autor más representativo de esta teoría, se rebela contra todo tipo de intervencionismo gubernamental, puesto que éste siempre se origina en un apartamiento de los métodos liberales y, dice que en donde no existe libertad económica tampoco existe libertad política.

Cuando Hayek habla de intervencionismo gubernamental se refiere a la total participación por parte del gobierno en la planeación y desarrollo del proyecto económico de un país y no permite el libre desarrollo de las fuerzas espontáneas que en la sociedad surgen y frustra la libertad política.

Que en palabras del autor dice "Cuán fuerte es la ruptura, no sólo con el pasado reciente, sino con todo el desarrollo de la civilización occidental, significa el rumbo moderno hacia el socialismo, se aclara si lo consideramos no sólo sobre el fondo del siglo XIX, son en una perspectiva histórica más amplia. Estamos abandonando rápidamente no sólo las ideas de Cobden y de Bright, de Adam Smith y Hume o incluso de Locke y Milton, sino una de las características de la civilización occidental, tal como se ha desarrollado desde que pusieron sus fundamentos el Cristianismo Grecia y Roma.

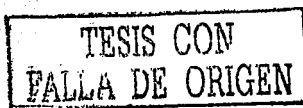
No sólo el liberalismo de los siglos XIX y XVIII, es el individualismo fundamental que heredamos de Erasmo y Montaigne, de Cicerón y Tácito, Pericles y Tucídides, se han abandonado progresivamente"<sup>5</sup>

A lo que el autor se refiere en este párrafo es que todo lo que significa la modernidad y su génesis es negado por las formas de intervencionismo colectivista y para él, todo

<sup>3</sup> Nayar López Castellanos, *Izquierda y neoliberalismo de México a Brasil*, edit., Plaza y Valdés, México, D.F., octubre 2001, p.29

<sup>4</sup> Friederick Hayek *Caminos de servidumbre*, Alianza Editorial, 1946, pág. 14.

<sup>5</sup> Friedrich A. Hayek, *Caminos de Servidumbre*, op.cit. p. 14.



intervencionismo es colectivista y, es de vital importancia para que la cultura cristiano occidental no sucumba volver a la libertad económica.

Para Hayek la libertad del individuo un todo en el que se basa el Estado liberal y, el librecambismo es la cristalización de manera pacífica del liberalismo, por dicha razón Hayek condena que se le otorgue al Estado un contenido activo de justicia, pues considera que el Estado empieza por organizar y termina por absorber: "Es necesario volver a confiar en la marcha espontánea de la sociedad, en el desenvolvimiento libre de sus propias fuerzas"<sup>6</sup>.

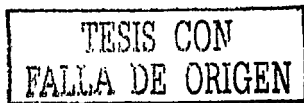
Y afirma que el hombre se encuentra, en el momento en que el autor escribe el libro, en una disyuntiva, individualismo o colectivismo, es decir, entre el socialismo y el liberalismo y, ahora para nosotros, una vez terminada esta disyuntiva nos damos cuenta que sólo tenemos las ideas liberales como única vía posible de desarrollo económico y político, ideas que son practicadas por los Estados Unidos de América. Las fuerzas espontáneas a las que se refiere Hayek deberán, si con su desarrollo llega a trascender las fronteras, ser controladas por un organismo supranacional que no permita la formación de monopolios y obstruyan el libre desarrollo del comercio internacional, este organismo supranacional deberá estar regido por el Derecho Internacional.

En el plano internacional de acuerdo a los liberales el mercado deberá ser el intercambio voluntario de bienes y servicios que satisfagan habitualmente los requerimientos de los individuos con mucha mayor eficacia que el gobierno dentro de las restricciones de sus recursos limitados, por supuesto dentro del marco legal que propone se debe tener en las relaciones comerciales internacionales.

Finalmente podemos decir, que, el objetivo fundamental de la política económica neoliberal, es propiciar el funcionamiento flexible del mercado eliminando todos los obstáculos que se levantan a la libre competencia, para ello el neoliberalismo ha hecho suya la *teoría del libre cambio* en todas sus versiones y se ha apoyado en unas u otras para justificar su concepción del mundo como un gran mercado donde todos compiten en condiciones de igualdad entre cada país según sus posibilidades.

---

<sup>6</sup> Ibidem, p. 16.



Supone no solamente la exposición de la economía a la competencia internacional, sino la adopción de tipos de cambio flexible y el desmonte de todo tipo de protecciones, estímulos y ayudas a los productores. En esas circunstancias, la confianza en la flexibilidad de la economía y en el papel de los precios para restaurar las situaciones de equilibrio, la regeneración de los equilibrios comerciales por la vía de la apertura y el tipo de cambio libre se constituyen en las orientaciones principales de la política económica.

Por esto la idea principal de los librecambistas durante todo el siglo XIX, fue, que Inglaterra procuró mediante la celebración de tratados y una constante predicación de éstos, que el librecambio fuera aceptado como forma absoluta del comercio internacional.

A pesar de que Estados Unidos se oponía en un principio a este librecambismo inglés, Estados Unidos aplicaba políticas comerciales de protección al comercio mundial, en 1927 Norteamérica a través de la Conferencia Económica Mundial llegó a la conclusión de aplicar el librecambismo, esto es, que los estados se comprometieran a no elevar los aranceles durante determinados periodos, pero tan sólo tres años más tarde en 1930 promulga la tarifa Hawley-Smoot llamada así por el diputado J. P. Hawley y el senador Reed Smoot.

En Estados Unidos se publicó la tarifa Hawley-Smoot, Ley número 361 de los Estados Unidos, aprobada por el Congreso el 13 de agosto de 1930 y firmada por el presidente Herbert Hoover, el 17 de junio de ese mismo año en contra de las protestas de la mayoría de los gobiernos de América Latina y de Europa, La Ley estableció las más altas tarifas aduaneras en la historia moderna para todos los productos importados. Después del <viernes negro> y la catástrofe internacional del sistema monetario, el Hawley-Smoot Act fue desastroso para el sistema de comercio internacional.<sup>7</sup>

La tarifa ordenaba el aumento de los derechos de importación de los Estados Unidos, este acontecimiento provocó en Gran Bretaña una reacción, la convocatoria para la conferencia de Ottawa de 1932 en donde se acordó un sistema de preferencias imperiales que decía

<sup>7</sup> F. A. Magruder, *American Government 1933*, N.Y. 1936, pp. 165-168, en Edmund Jan Osmięczyk, *Enciclopedia Anual de las Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*, F.C.E. México, 1976, p.616.

"primero los productores nacionales, en segundo término los del imperio británico (dominios y colonias) y los últimos los extranjeros"<sup>8</sup>.

El año de 1933 fue de progresivo endurecimiento en las barreras arancelarias de todos los países; como consecuencia de esto, se empezó a trabajar sobre la reducción del proteccionismo y en 1934 el U. S. Reciprocal Trade Agreement Act autorizó al gobierno norteamericano a bajar los aranceles con el objetivo de obtener a cambio ventajas de valor equivalentes.

Es en mayo de 1944 en la Conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano, en Nueva York, que se recomienda a Estados Unidos que regrese al librecambismo en el comercio internacional y para hacer posible este principio era necesario que se iniciara una reducción general de aranceles. En lo que respecta al Continente Americano los Estados Unidos, en la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la Ciudad de México, conferencia mejor conocida como la Conferencia de Chapultepec, en marzo de 1945, expone la propuesta formal de aplicar el librecambismo como principio rector de la política comercial del hemisferio.

La reunión de Chapultepec fue una reunión de cabildeo que realizó el gobierno norteamericano a través de su representante William L. Clayton, para convencer a los países latinoamericanos que se incorporen al proyecto de libre comercio.

En México, el gobierno en representación del Secretario de Relaciones Exteriores Jaime Torres Bodet, asiste a la Conferencia de Chapultepec a la que asistieron Argentina, Brasil, Chile, entre otros y, decide apoyar la idea de reforzar la defensa conjunta del hemisferio, formando el Sistema Interamericano.

Muchas interrogantes agobiaban al Canciller, sabiendo que nuestro país era una fuerza considerablemente menor y seguramente existiría un país con más fuerza que irremediablemente dominaría. Le preocupaba sobre todo el papel que México tendría ante la

<sup>8</sup> World Trade Organization. GATT, *Analytic Index: Guide to GATT Law and Practice*, Updated 6<sup>th</sup> Edition (1995), E.U.A., 1995.



ONU y en el sistema interamericano, pero sobre todo que eran economías considerablemente atrasadas, principalmente México, Argentina y Brasil.

Ya que México se encontraba entre "las naciones económicamente débiles difícilmente podría llevar a cabo acciones defensivas con la suficiente oportunidad y eficacia. Sólo las economías fuertes y vigorosas podían hacerlo y, para que las naciones latinoamericanas llegaran a tener esas condiciones, era crucial la cooperación económica"<sup>9</sup>.

En ese momento la estrategia que el gobierno mexicano tenía en conjunto con los latinoamericanos, era que esta conferencia abría la posibilidad a los gobiernos latinoamericanos de un foro para discutir temas de índole económico que era urgente para su propio desarrollo, "querían prevenir el desplome de la demanda mundial y de los precios de sus exportaciones, mediante la prórroga de los contratos de compra de materiales estratégicos, por parte de los Estados Unidos"<sup>10</sup>.

A pesar de ser un país económicamente débil, México tenía la suficiente fuerza como para actuar sólo, pues en 1942 había firmado un tratado comercial con los Estados Unidos y no se había resistido a las presiones por parte de Estados Unidos a integrarse a la Carta de Comercio y Empleo celebrada en éste mismo año, la propuesta fue hecha por Clayton al gobierno mexicano.

En el Tratado de 1942, durante el gobierno de Ávila Camacho, los dos países habían acordado reducir los aranceles de determinado número de productos que intercambiaban normalmente, los norteamericanos extendieron este beneficio a materias primas mexicanas como son el petróleo, zinc y plomo, a cambio México otorgó concesiones a manufacturas. Pero en el gobierno de Miguel Alemán, Washington protestó por que consideró que México estaba violando algunas medidas contenidas en este Tratado.

En 1947 la industria mexicana enfrentaba fuertes pérdidas de divisas a causa del gran número de importaciones y el tratado de 44, "amenazaba dos grandes objetivos de la política económica del régimen: el avance de la industrialización y el mantenimiento de la estabilidad

<sup>9</sup> Blanca Torres, *Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952. Hacia la Utopía Industrial*, tomo 21, El Colegio de México, México 1984, p. 143.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

cambiaría<sup>10</sup>, esto obliga al gobierno de Alemán a solicitar a los norteamericanos una revisión del Tratado.

En 1948 se da un intento por parte del gobierno mexicano de terminar el Tratado, pero los norteamericanos se niegan y, en el siguiente año son ellos quienes proponen que se termine el Tratado, pues consideran que es letra muerta, ya que las exportaciones que el gobierno estadounidense estaba realizando a territorio mexicano se hacía con tarifas *ad valorem*.

En este contexto, las exportaciones de mercancías mexicanas crecieron a un ritmo rápido, excepto en los años 1948 y 1949, en los que sufrieron una baja por la recesión norteamericana. El valor en dólares de las exportaciones se duplicó y su valor en pesos aumentó aún más debido a la devaluación. El quantum de las exportaciones, que había permanecido estancado desde el inicio de la década, comenzó a elevarse y en 1949 superó los niveles de preguerra; tal crecimiento se debió básicamente al aumento del volumen físico de las exportaciones de algodón ya que los productos minerales crecieron hasta 1948 y después se estancaron y el de las manufacturas sufrió una constante disminución<sup>12</sup>.

Aunque las exportaciones, estaban directamente condicionadas a los aranceles<sup>13</sup> que nuestro vecino del norte impusiera, dichos aranceles estuvieron determinados en dos etapas, la primera, como un aumento en el período entre guerras (1918-1939) especialmente, desde el período de la gran depresión de 1929, esto originó una larga discusión y la segunda, que culminó con la firma de acuerdos para la exportación reforzando estos con restricciones cuantitativas y controles de pagos al exterior.

Pero México, seguía considerando la conclusión del Tratado de 1942 pues éste significaba algunas ventajas como adoptar una política arancelaria más flexible, en lo que correspondía al petróleo, ya que éste se estaba consumiendo en un 80% dentro del territorio nacional.

---

<sup>10</sup> Idem. p. 284.

<sup>11</sup> Idem. p. 227.

<sup>12</sup> Idem. p. 143.

<sup>13</sup> Impuestos fiscales indirectos bajo la forma de pagos fijos para regir durante un periodo determinado, por concepto de importaciones, exportaciones y transporte de mercancías estos garantizan los flujos de ingresos al tesoro público y los económicos influyen en la política de comercio exterior a estos pertenecen los aranceles de reglamentación, de protección, de prohibición, de antidumping, preferenciales y de tiempo de guerra, los aranceles se clasifican en aranceles a las importaciones y aranceles a las exportaciones. Dependiendo de la forma de su recolección se distinguen *ad valorem* y específicos.

A pesar de esto el gobierno de Miguel Alemán y los empresarios estuvieron estudiando la posibilidad de entrar al GATT, pero pesaban más sobre las desventajas que esto representaba, pues era necesario renunciar a los controles, prohibiciones y licencias de las importaciones, que habían tenido desde la firma del Tratado de 1942 con los Estados Unidos, hasta ese momento, por esto decidió que no entraría y que subsidiaría las exportaciones.

Por parte del gobierno norteamericano, había decidido no firmar ningún acuerdo bilateral que estuviera fuera del GATT, aunque siguieron dando a México un trato de nación más favorecida y esto disminuyó la posibilidad de realizar un tratado.

México, como consecuencia aplicó la estrategia de desarrollo económico fundada en la industrialización por medio de la sustitución de importaciones, tal como lo hicieran muchos otros países en desarrollo, sobre todo de América Latina. "Centrada en el proteccionismo comercial y la intervención gubernamental en la economía, esa estrategia alentó la inversión en la industria, suprimió los precios agrícolas (al menos hasta la mitad de los años setenta)..."<sup>14</sup>

Posteriormente en el año de 1986 el presidente Miguel de la Madrid decide su incorporación al GATT debido a la crisis económica que se vivía en ese momento, lo que llevaba implícito adoptar una nueva política económica, implantar el modelo neoliberalismo, esto significaba, terminar con la "intervención gubernamental" que se había practicado en éste país, pues esto no permitía el libre desarrollo de las fuerzas espontáneas de la sociedad, en este caso del mercado, las que Hayek considera como fundamentales para que exista una libertad económica.

Así fue como se originó la apertura de las fronteras que incluyó en un programa de reformas macro y microeconómicas: el saneamiento de las finanzas públicas, la liberalización del comercio y la inversión, la privatización de las empresas públicas, la desregulación de la economía. Así, la economía mixta que se tenía con anterioridad, transitó de un proteccionismo por parte del Estado a una amplia apertura al exterior con base en la iniciativa del sector privado que participó en algunas de las empresas públicas.

La adopción de este nuevo modelo económico, significó para México su incorporación a la economía mundial, obligando al gobierno mexicano a elaborar nuevas estrategias comerciales que le permitieran desarrollar sus relaciones comerciales hacia el exterior, la primera estrategia fue la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) la cual se convertirá para el futuro comercial de México en el *gran* acuerdo sobre el que se delimitarán las políticas comerciales del gobierno.

En esta lógica, con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el gobierno mexicano pone en práctica lo que Hayek explica que deberá suceder en este nuevo orden mundial, donde es necesaria la integración económica regional que genere la construcción de organizaciones (TLCAN) o instituciones que pueden ser vistas no sólo como un intento de obtener ganancias del comercio, de los flujos financieros y de la competencia internacional, al reducir o eliminar barreras al movimiento de bienes y factores, sino para resolver problemas de cooperación económica internacional<sup>15</sup>.

Por esto, la creación de nuevos convenios institucionales puede evitar que se hagan trampas como que se presente el problema del "polizón"<sup>16</sup> al definir reglas claras y vigilar la conducta de los actores<sup>17</sup>.

Así, se explica perfectamente como el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es una instrumento jurídico que tienen las empresas transnacionales, como actores autónomos dentro de las relaciones internacionales, que les permite la solución pacífica y ordenada de sus conflictos comerciales, que son generados en torno a la liberalización de las fronteras nacionales para facilitar la actividad comercial entre Canadá, Estados Unidos y México.

En este sentido, la práctica del comercio internacional dentro del marco del neoliberalismo, no tiene como principal objetivo practicar el libre comercio sino más bien imponer un

---

<sup>14</sup> Gustavo Vega Cánovas, *La Promoción de las Exportaciones, el TLCAN y El futuro del Libre Comercio en América del Norte en la Transición Económica y Comercio Exterior*, F.C.E. y BANCOMENT, México 2000, p. 361.

<sup>15</sup> Stephen D. Krasner, *Bloques Económicos regionales y el fin de la Guerra Fría*, en Gustavo Vega Cánovas, *Liberalización Económica y Libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México 1993, p. 77.

<sup>16</sup> Esto quiere decir que ningún país puede actuar de manera unilateral si ha firmado algún acuerdo o convenio internacional, sino que deberá acatar las reglas, suscrita en el trato.

<sup>17</sup> Stephen D. Krasner, *Bloques Económicos regionales y el fin de la Guerra Fría ...* op. cit p. 79.

arancel óptimo a las mercancías que permitan estar en igualdad de condiciones en el mercado; es decir, que dentro del librecambio se controlen los aranceles de tal manera que no haya lugar al proteccionismo.

### 1.1. Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

En el programa de Naciones Unidas se trazó a partir de su fundación en 1945, una de las ideas más importantes, que fue promover una organización en el campo de las relaciones comerciales, de igual forma como se había creado el Fondo Monetario Internacional (FMI).

La propuesta formal surgió de los Estados Unidos de América en diciembre de 1945 y se tradujo primeramente en una resolución que "estableció un Comité Preparatorio compuesto de 18 países, entre los que México figuró como observador sin derecho a voto"<sup>18</sup> del Consejo Económico y Social (ECÓSOC) de la Organización de Naciones Unidas (ONU), del 18 de febrero de 1946.

Después de muchos ensayos surge el proyecto que dio lugar a la "Carta de Comercio y Empleo de La Habana", documento que contenía una serie de propuestas dirigidas a ampliar el comercio mundial y a fomentar la ocupación como objetivo expreso, imponer el librecambismo en el hemisferio. En esta Carta se encuentran cuatro preceptos fundamentales que debería contener el comercio internacional, según los estadounidenses.

- Restricciones al comercio impuestas por los gobiernos.
- Restricciones impuestas por combinaciones privadas y cárteles.
- Temores por desarreglos en los mercados por lo que respecta a ciertas mercancías primarias.
- Irregularidades y el temor de irregularidades en la producción y ocupación<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> World Trade Organization, GATT, *op cit.* p. 4.

<sup>19</sup> Jesús Reyes Heróles, *La Carta de la Habana*. Clásicos de la Economía Mexicana, Facultad de Economía UNAM, México, D.F. 1948, p. 46.

• Este documento igualmente prevé la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIT), que tendría como función la aplicación de las prescripciones o normas contenidas en él.

En 1946 se convocó a una reunión en Londres en donde se discutió el Proyecto de Londres, en su capítulo I se ocupó de la realización y mantenimiento de un nivel elevado y progresivo de la demanda efectiva, el empleo y la actividad económica.

De esta forma se tenían dos proyectos para discutir en La Habana en el año de 1947; el primero el Proyecto de Carta Internacional de Comercio y Empleo y el Proyecto de Ginebra. Por lo anterior, conocer la Carta de La Habana y por qué no se firmó, es fundamental para comprender el desarrollo del comercio internacional hasta nuestros días, sobre todo, la forma y contenido de cómo se platearon los lineamientos que contendría dicho documento; el antecedente inmediato de ésta es el Proyecto de Ginebra de 1947.

El proyecto de Ginebra tiene como doctrina, la librecambista, que se encuentra expresada en el artículo 16 en la cláusula de la nación más favorecida y dice que cualquier concesión hecha de un país a otro se extiende de pleno derecho a todos los demás países con los que el país en cuestión ha tratado<sup>20</sup>.

De igual forma, el punto esencial de la Carta de La Habana era el artículo 17 que tenía el mismo contenido que el artículo 16 del Proyecto de Ginebra. Sin embargo dicha Carta no entró en vigor como estaba previsto ya que los únicos países que ratificaron esta Carta fueron Austria y Liberia y, se necesitaban por lo menos, de veinte para su ratificación.

El proyecto comercial, la Carta de La Habana, que Estados Unidos había propuesto que se realizara en noviembre de 1947, no se llevó a cabo por varias fricciones que existieron entre sus miembros debido al cambio en la actitud que presentaron los países aliados tras desatarse la "Guerra Fría". Por tal razón el gobierno de los Estados Unidos no había firmado la Carta de La Habana y propuso que conforme al artículo 17<sup>21</sup> de la misma se iniciaran

<sup>20</sup> Ibidem, p. 47.

<sup>21</sup> Además este artículo obliga a que cualquier Estado miembro de la Organización Internacional del Comercio estará obligado, a solicitud de cualquier otro miembro de la misma organización, a llevar acciones encaminadas a la reducción substancial de los niveles generales de tarifas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

negociaciones para reglamentar los aranceles y 23 países que si estuvieron de acuerdo con esto firmaron el 30 de octubre de 1947 el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, por sus siglas en inglés (GATT).

De la misma forma en enero de 1948, entró en vigor el mencionado Acuerdo tras la primera Conferencia Arancelaria celebrada en Ginebra, que produjo en el primer año de vigencia las primeras reducciones de los aranceles de la Partes Contratantes del GATT. En este contexto nace el GATT y se convierte en un organismo intergubernamental, en un acuerdo multilateral que regula las relaciones comerciales entre los países firmantes, entre las partes contratantes del mismo.

Es el momento culminante para la política librecambista que el gobierno de los Estados Unidos quería imponer a los demás países, pues se confirma la afirmación de Hayek, que necesariamente existirá un órgano supranacional que controle las fuerzas económicas que trasciendan las fronteras para que esas fuerzas no crezcan de tal forma que no se puedan controlar, éste deberá estar regido por el Derecho Internacional.

Para México, el espejismo de la bonanza petrolera provocó que pospusiera su entrada al GATT, las exportaciones de materias primas aumentaron, pero cuando la Segunda Guerra Mundial terminó las relaciones internacionales cambiaron, Estados Unidos como uno los países triunfadores de la Guerra y vecino de nuestro país influía con demasía en nuestra economía, así que, cuando las políticas de estabilización estadounidenses -iniciadas en los ochenta- aumentaron las tasas de interés y favorecieron la recesión internacional, se desplomaron los precios del petróleo y otras materias primas a causa del uso de hidrocarburos<sup>22</sup>.

De esta forma México, cayó en una aguda crisis en 1982 y el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, consideró que era necesario un cambio estructural de la política e instrumentos económicos. El objetivo fundamental de este gobierno fue crear una industria eficiente, con capacidad de exportar y conseguir para el país divisas que no previnieran ni de

<sup>22</sup> Blanca Torres, *La Adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, El Colegio de México, México 1989, p. 21.

préstamos internacionales ni de la venta de hidrocarburos y en este momento se tomó la decisión de ingresar al GATT.

El 17 de julio de 1986, en la ciudad de Ginebra se llevó a cabo el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el 11 de septiembre de 1986, se aprobó por la Cámara de Senadores. De esta manera México se adhiere al GATT bajo condiciones, que el Protocolo de Adhesión le llama a México, país en desarrollo y en razón de esto gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo que se establece para los países en desarrollo.

A pesar de su carácter provisional, el GATT fue el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio desde 1948 hasta el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio en 1995. No obstante, de 1947 a 1994 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) desarrolló varias funciones muy importantes. La obligación que contrajeron sus miembros fue convertir en aranceles las complicadas barreras al comercio que utilizaban y, posteriormente, disminuir estos gradualmente a través de negociaciones.

Los beneficios que en el mundo del comercio significaba el descenso de las tasas arancelarias logrado en las últimas décadas en el marco del GATT, provocó e incrementó los flujos del comercio internacional. Los impuestos a la importación en el mundo bajaron de 12.3% a 5.1% el valor de las tasas arancelarias a las importaciones durante el periodo de 1951-1991<sup>23</sup>.

Según el artículo primero, el más importante del GATT, la cláusula de la nación más favorecida (NMF), los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues "ningún país dará ventajas comerciales especiales a otro ni discriminará

<sup>23</sup> David A. Gantz, *Introduction to unfair trade practices in international commerce*, ponencia presentada en el Seminario sobre Prácticas Desleales al Comercio Internacional, México, UNAM-III-ITAM-SECOFI, febrero de 1996, Pág. 3.



contra él: todos se encuentran en igualdad y todos comparten las ventajas de las medidas que pueden adoptarse para reducir los obstáculos al comercio"<sup>24</sup>.

Existe una serie de excepciones al artículo primero, especialmente las que amparan las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Sin embargo, el trato de la nación más favorecida, garantiza en general que los países en desarrollo y otros países con poca influencia económica puedan beneficiarse libremente de las mejores condiciones comerciales donde quiera y cualquiera que negocien.

El artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por consiguiente, autoriza a tales agrupaciones en tanto que la excepción a la norma general del trato de nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que los acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo. Así pues, la integración regional debería servir de complemento al sistema multilateral de comercio y no poner en peligro el mismo.

Una segunda forma de no discriminación conocida como trato nacional, requiere que una vez que hayan entrado las mercancías de producción nacional equivalentes es el artículo III del GATT. El principio de reciprocidad incluido en el GATT implica que un país socio puede ofrecer reducciones arancelarias a cambio de una concesión equivalente de otro socio.

Así, la supresión de obstáculos arancelarios facilitó la rápida expansión del comercio entre los miembros del GATT a ritmos de crecimiento superiores al de la producción. A la par de ello también creció la sensibilidad de la industria frente a la competencia de los productos extranjeros.

Este órgano plantea reuniones cada determinado tiempo, con la finalidad de analizar solicitudes de ingreso y analizar la ejecución de sus políticas comerciales, llamadas Rondas.

---

<sup>24</sup> Organización Mundial del Comercio, *Con el comercio hacia el futuro*. La Organización Mundial del Comercio (OMC), Centre William Rappard, Ginebra Suiza, 1995. Pág. 5.

### 1.1.1. Las rondas de negociación comerciales del GATT

Siete rondas de negociaciones fueron llevadas a cabo en el marco del GATT: Ginebra, Suiza (1947), Torquay, Reino Unido (1951), Ginebra Suiza (1956), Ronda Dillon, (1960-1961), Ronda Kennedy (1964-1967), Ronda Tokio (1973-1979), y Ronda Uruguay (1986-1994).

Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas- alrededor del 8 por ciento anual por término medio- durante los decenios de 1950 y 1960.

Aunque las recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980, incitaron a los gobiernos a idear otras formas de protección para sectores que se enfrentaban con mayor competencia en los mercados exteriores, estos y otros sectores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo para fortalecer y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay.

Fue en ésta Ronda en donde México se incorporó al GATT y, tuvo como principales objetivos sumar esfuerzos con los países en desarrollo para conseguir eliminar la discriminación comercial y más transparencia y seguridad de acceso a los mercados para sus exportaciones. Estas eran las áreas nuevas que se discutieron en el GATT sobre todo el área de servicios.

Por este motivo, fue necesario que México se ubicara de manera más eficiente en la economía mundial para fortalecer la independencia en las políticas de desarrollo. En este contexto México debía aprovechar las oportunidades económicas que se escondían detrás de su tradicional visión del proceso de industrialización y, en este sentido el ingreso al GATT en la Ronda Uruguay.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) da continuidad al GATT de 1947 ya que agregan puntos para la discusión, como el comercio de servicios, los derechos de autor y las prácticas de inversión y queda constituido en el acta de la Ronda Uruguay de 1986-1994<sup>25</sup>.

<sup>25</sup> Diario Oficial de la Federación. 30 de diciembre de 1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por lo tanto, el Acuerdo por el que se establece la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO".

## 2. Naturaleza del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Un tratado de Libre Comercio – cualquiera que éste sea – puede ser considerado como el resultado formal de una serie de negociaciones que celebran dos sujetos de Derecho Internacional Público en materia comercial. Sin embargo este concepto no agota el punto que pretende este capítulo: la exploración de la naturaleza del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Partiendo de que el vocablo "naturaleza"<sup>26</sup>, nos señala el origen y esencia de las cosas, consideramos necesario hacer mención en este capítulo a lo que en términos muy generales entendemos por "la realidad", pues sin duda alguna este punto es una referencia obligada para cualquier investigador de las ciencias sociales<sup>27</sup>, pues es fuente primigenia de lo que *a posteriori* las disciplinas sociales explicarán o por lo menos describirán.

En nuestro caso, la realidad emana de los procesos socioeconómicos que caracterizaron los mediados del siglo XX. En esta época se originaron los procesos económicos que nos rigen actualmente. Me refiero inequívocamente al sistema económico internacional de Bretton Woods y sus instituciones.

Después de la Segunda Guerra Mundial se planteó la necesidad de establecer las bases económicas y jurídicas internacionales que permitieran un desarrollo fuerte y certero de la nueva concepción de las relaciones entre Estados. Era necesario la creación de instrumentos que establecieran y dieran seguimiento a las reglas necesarias para un progreso económico internacional que evitara conflictos entre los Estados. Estas instituciones son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Por otro lado, y en relación paralela a los organismos referidos en el párrafo anterior, se consideró necesario crear un organismo internacional que rigiera las relaciones comerciales

<sup>26</sup> Cfr. "NATURALEZA", Real Academia Española "Diccionario de la Lengua Española", Ed. Espasa, España, 2001, p. 1568.

<sup>27</sup> Cfr. Serrano Figueroa Rafael, El Derecho Humanitario frente a la Realidad Bélica de la Globalización", Ed. Porrúa, México, 2002, p. 153.

respecto la liberalización del comercio de bienes. Ello dio origen al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Dicho Acuerdo - que en la práctica fue adquiriendo características de Organismo Internacional - tuvo como dos objetivos primordiales, 1. La promoción del libre comercio y 2. La promoción de la integración económica; ambos a través de los principios de: a) Cláusula de Nación mas favorecida; b) Reciprocidad y c) Trato Nacional.<sup>28</sup>

Para desarrollar el primer objetivo, el GATT propuso como herramienta las distintas rondas de negociación en la que se concedían reducciones arancelarias, mientras que para implementar el segundo el propio acuerdo procuró la posibilidad de creación de zonas de integración comenzando por una Zonal de Libre Comercio.

## **2.1 Zonas de libre comercio.**

Como fue expuesto, el fundamento para la creación de zonas de libre comercio se encuentra establecido en el GATT, concretamente en su Artículo XXIV.<sup>29</sup> Esta disposición en su párrafo 4º. establece el reconocimiento que hacen las Partes contratantes para aumentar la libertad de comercio mediante la concertación de acuerdos de carácter regional que desarrollen una mayor integración de las economías nacionales entre los países participantes en acuerdos de esta naturaleza.

También se reconoce que el objeto de una zona de libre comercio, debe ser el de facilitar el intercambio comercial entre las partes que deciden crear dicha zona. En este orden de ideas, en el párrafo 8, inciso b) del mismo artículo, se establece que por zona de libre comercio debe entenderse un grupo de dos o más territorios aduaneros (territorio que aplique una arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios) entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las

<sup>28</sup> Cfr. López-Bassols I Hermllo, *Derecho Internacional Público Contemporáneo*, Ed. Porrúa, México, 2001, p. 235.

demás reglamentaciones comerciales restrictivas, excepto, en la medida en que sea necesario, aquellas autorizadas expresamente por el propio GATT, con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de Libre Comercio.

En este sentido, dentro de la zona de libre comercio, dos o más territorios aduaneros eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona. Ello implica que, aunque exista un libre intercambio comercial entre los territorios que conforman dicha zona, cada territorio aduanero conserva sus propios aranceles externos con respecto a las importaciones del resto del mundo.

Además en este artículo se encuentra contemplada la posibilidad de crear uniones aduaneras, - siguiente nivel de integración - cuyo objetivo es dar solución en dos o más territorios aduaneros por uno solo, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas por el propio GATT), sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la Unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios.

1.1.1. Los acuerdos de esta naturaleza, contribuyen a que los intercambios comerciales fluyan con mayor libertad entre los países de cierta zona o región, sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio.

1.1.2. De este modo, podemos entender que la celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte estableció una zona de

---

<sup>28</sup> México se adhirió al GATT mediante el "Decreto de promulgación de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y Comercio hecho en la ciudad de Ginebra el 17 de julio de 1986", publicado en D. O. F., el día 26 de noviembre de 1986, sin embargo el articulado de dicho acuerdo no fue publicado.

libre comercio entre el territorio de América del Norte - Canadá, Estados Unidos de Norte América y México - y que su naturaleza histórica se halla en el desarrollo del comercio internacional a partir de las instituciones del orden económico de Bretton Woods.

- 1.1.3. Sin embargo, la serie de reglas y compromisos de carácter económico y político que se disponen en los principios comerciales propuestos por el orden que se comenta, no tendrían validez si no se formalizaran a través de un instrumento jurídico internacional denominado: Tratado.
- 1.1.4. Entonces, tenemos que la naturaleza del Tratado de Libre Comercio es consecuencia por una parte - hecho material - del desarrollo económico mundial, pero por otro lado, su naturaleza - desde el punto de vista formal - responde al acto jurídico internacional llamado Tratado.
- 1.1.5. La incógnita ahora será desentrañar las consecuencias de atribuirle este carácter jurídico a los acuerdos mencionados, para lo cual consideramos necesario explicar este fenómeno jurídico internacional.

## 2.2 Los Tratados Internacionales.

Desde el punto de vista del Derecho Internacional Público, los tratados internacionales han sido considerados como una de sus fuentes. A diferencia del Derecho nacional donde las fuentes son "los actos legislativos, decretos del ejecutivo y pronunciamientos judiciales, en derecho internacional las fuentes se dividen en fuentes formales donde los tratados, la costumbre y los principios generales de derecho son una fuente que establece los procesos y métodos constitucionales que autorizan la creación de reglas legales obligatorias que generalmente se aplican a los sujetos de una sistema legal"<sup>30</sup>.

La importancia de que la existencia de las fuentes de Derecho Internacional es que éstas sirven para evidenciar el consentimiento de un Estado<sup>31</sup> para crear un vínculo obligatorio con otro Estado<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> López-Bassols, Ilermilo, op. cit., p. 20.

<sup>31</sup> A través de la actualización del principio de *pacta sunt servanda* es que el orden internacional se ha desarrollado principalmente.

<sup>32</sup> López-Bassols, Ilermilo, op. cit., p. 20.

Por esta razón, es fundamental conocer la manera en que el Derecho Internacional Público regula las relaciones internacionales. Éste tiene como elementos fundamentales las fuentes formales y reales, las formales “están constituidas por el conjunto de actos que concluyen en la creación de la norma jurídica y que le dan un aspecto externo a cada norma jurídica. En las fuentes formales se atiende a las diversas maneras como se engendra la norma jurídica”<sup>33</sup>.

Las fuentes reales “Están constituidas por aquellos elementos metajurídicos que le imprimen un contenido a las normas jurídicas. Cita tomada del libro del Dr. Eduardo García Maynez, *Introducción al Estudio del Derecho*, - y citado en el libro del Dr. Carlos Arellano García -, Estas nos permitirán conocer las razones que motivaron que una determinada hipótesis normativa se le atribuyan ciertas consecuencias de derecho”<sup>34</sup>.

- Norma Jurídica Internacional.
- Principio General de Derecho Internacional.
- Jurisprudencia Internacional.
- Doctrina Internacional.
- Equidad.
- Acto Unilateral de un Estado.
- Organismos Internacionales.

“...la fuentes formales del Derecho Internacional Público se pueden clasificar en *expresas*, como en el tratado internacional, por que el consentimiento de cada Estado se exterioriza con claridad y precisión, y en *tácticas*, como la costumbre, por que el consentimiento se deriva de la conducta de los Estados pero no se expresa abiertamente”<sup>35</sup>.

Las fuentes formales del derecho internacional son parte de las fuentes primarias que se encuentran clasificadas de la siguiente forma:

<sup>33</sup> Carlos Arellano García. Primer curso de Derecho Internacional Público, Ídem, Pág. 182.

<sup>34</sup> Carlos Arellano García. Primer Curso de Derecho Internacional Pública, op. cit. Pág. 182.

- Los tratados internacionales,
- La costumbre y,
- Los principios generales de derecho.

### 2.2.1 Definición de Tratado

Dentro del Derecho Internacional Público entendemos por Tratado Internacional a "...un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular;..."<sup>35</sup>

No obstante es importante señalar que esta acepción ha sido rebasada por la realidad internacional, dado que también fue necesario incluir en la regulación de los acuerdos entre Estados y organismos internacionales y acuerdos de organismos internacionales *inter se* que se examinan en la Convención de Derecho de los Tratados entre los Estados y los Organismos Internacionales de 1986<sup>37</sup>.

### 2.2.2 Elementos del un Tratado.

El Derecho Internacional no exige un formato especial para la elaboración, pero la práctica le reconoce tres partes:

- i) el preámbulo, que no tiene fuerza vinculatoria pero sí es útil para la interpretación del documento,
- ii) la parte dispositiva, que establece las disposiciones que establece los derechos y obligaciones de las partes contratantes y vinculatorias para las partes,

<sup>35</sup> Carlos Arellano García, Primer Curso de Derecho Internacional Público, Ídem, Pág. 182.

<sup>36</sup> Artículo 2 párrafo a) de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, Viena 1969.

<sup>37</sup> López- Bassols, Hermino, *Derecho Internacional Público Contemporáneo e instrumentos básicos*, edit. Porrúa, México 200, p. 23.



- iii) Los anexos o protocolos, que son parte del mismo instrumento y las cláusulas finales en donde se establecen disposiciones y mecanismos como la entrada en vigor, enmiendas, revisión, ratificación, firma, etcétera<sup>38</sup>.

Además de las partes mencionadas, existen elementos dentro de un tratado que son necesarios para su validez y cumplimiento en las obligaciones contraídas y que pueden considerarse como una relación cercana a los principios de los tratados con los elementos que motivan el acuerdo. Estos puntos son:

- La expresión de una voluntad.
- La concurrencia de voluntad de por lo menos dos partes.
- Las Partes de un tratado deben ser sujetos del Derecho Internacional.
- La intención de producir efectos legales.
- Regido por el Derecho Internacional<sup>39</sup>.

Dichos elementos regulan "un acuerdo de voluntades entre dos o más Estados soberanos para crear, modificar o extinguir derechos y obligaciones entre las partes"<sup>40</sup>.

### 2.2.3 La Incorporación del Tratado Internacional en México.

El tratado "en el orden jurídico mexicano, el principio de supremacía constitucional se encuentra consagrado, expresamente, en el artículo 133 de la Constitución de 1917, que dispone lo siguiente"<sup>41</sup>:

...Esta Constitución, las leyes del congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el

<sup>38</sup> Cfr. López-Bassols, Hermilo, *Derecho Internacional Público Contemporáneo*, Op. Cit. P. 25.

<sup>39</sup> López-Bassols, Hermilo, *Derecho Internacional Público Contemporáneo e instrumentos básicos*, op. cit. p. 24.

<sup>40</sup> Sánchez Bríngas Enrique, *Los Derechos Humanos en la Constitución y en los tratados internacionales*, op. cit. P. 46

<sup>41</sup> Sánchez Bríngas Enrique, *Los Derechos Humanos en la Constitución y en los tratados internacionales*, edit. Porrúa, México., D.F. 2001, p. 43

presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados<sup>42</sup>.

Con respecto a este tema existen innumerables opiniones sobre la jerarquía que tienen los tratados internacionales dentro de la Constitución mexicana y cómo los tratados se convierten en ley en el territorio.

Todos los autores, que abordan el tema, realizan su análisis sobre la Revisión de Amparo 280/98 presentada ante la Suprema Corte de Justicia, promovido por el Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo<sup>43</sup>, en este recurso la Corte resuelve que los tratados internacionales se encuentran ubicados inmediatamente después de la Constitución y por encima de las leyes federales y locales.

En opinión del Dr. Leonel Perezniето, "en el caso de los tratados debe concurrir un supuesto fundamental y que consiste en que éstos sean conforme a la Constitución, si este requisito es salvado, entonces procede la jerarquización normativa... estos deben cumplir con los - "criterios de identidad" - para ser admitidos en el sistema jurídico mexicano"<sup>44</sup>.

Lo anterior me provoca una reflexión, los tratados internacionales, en la medida en que se contemplan como leyes identificadas aplicables en territorio nacional, son parte del ordenamiento jurídico mexicano y dado que el Estado ha otorgado de buena fe su "voluntad soberana"<sup>45</sup> a otro u otros estados, el cumplimiento de éste, permite a México tener un

---

<sup>42</sup> Constitución Mexicana.

<sup>43</sup> Cuestiones Constitucionales, Revista Mexicana de Derecho Constitucional, Jorge Carpizo, jerarquía de los tratados internacionales, julio diciembre, México, D.F., 2000.

<sup>44</sup> Leonel Perezniето Castro, El Artículo 133 Constitucional: una relectura, en Jurídica, anuario del departamento de derecho de la universidad iberoamericana, no. 25, 1995-II

<sup>45</sup> Cuestiones Constitucionales op. Cit. Sergio López Ayllón.

instrumento jurídico regulador para el manejo y desarrollo de esa voluntad soberana otorgada en el tratado, para su integración en la economía mundial.

Retomando la hipótesis del presente trabajo, de cómo le han servido a México los paneles binacionales como instrumento para integrarse en la economía global, tenemos dos respuestas complementarias.

La primera, es el Derecho Interno, es decir, la Constitución mexicana faculta a los administradores del tratado para aplicar elementos del derecho internacional en la jurisdicción nacional, esto se encuentra estipulado en el artículo 133 constitucional.

La segunda, el Derecho Internacional Público, teniendo como una de sus componentes en las fuentes primarias a los tratados, y de manera práctica en México tenemos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, donde se contemplan los mecanismos de solución de controversias que su aplicación será en el ámbito internacional, donde el criterio de revisión será de acuerdo al derecho aplicable en el territorio donde se lleve a cabo la controversia.

Esto en la práctica se da como una integración en la economía mundial, desde el punto de vista de la teoría de la integración en las Relaciones Internacionales "... permite, sin el recurso de guerra, avanzar en el camino de la superación de diferencias, tensiones y conflictos entre las diversas unidades políticas"<sup>46</sup>.

#### **2.2.4 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene su fundamento jurídico en la Convención de Viena de 1969, y a la que México se adhirió el 27 de febrero de 1980, en esta Convención se reconocen la importancia y obligatoriedad de cumplimiento de buena fe (*Pacta Sun Servanda*) de los tratados por parte de los Estados "

Un tratado de libre comercio como lo hemos mencionado al principio de este punto, es el primer escalón de los procesos de integración económica. A partir de 1983, México inició un cambio, orientado a lograr estabilidad macroeconómica permanente y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional.

Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se interpretaba, al momento de idear el texto del tratado, dentro de una mayor competitividad internacional y en un crecimiento de la actividad comercial con el exterior.

El interés de la negociación económica con Canadá se debió principalmente a que ya existía un acuerdo de libre comercio entre estas dos naciones (ALC), por lo que resultaba más práctico sumarse a un acuerdo ya establecido que realizar otro completamente distinto. No obstante las razones que en su momento expresó el gobierno mexicano fueron que México y Canadá en esa época habían reestructurado una relación comercial importante.

El antecedente inmediato al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es el Free Trade Agreement (FTA) o Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá, que eliminó las barreras comerciales entre los dos países.

En el caso de México, luego de la crisis de la deuda en 1982, el gobierno mexicano empezó a cambiar de curso. "En 1985 emprendió de forma decidida la apertura económica al resto del mundo: en 1986 ingresó al GATT y en 1992 firmó el Tratado de Libre Comercio que entró en vigor dos años más tarde"<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Celestino del Arenal, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, edit. Tecnos, Madrid 1994, Pág. 258.

<sup>47</sup> Gustavo Vega, *La promoción de las Exportaciones...op. cit. p. 361.*

"En 1994 México había transitado a una economía muchos más abierta en comparación con sus vecinos de América Latina y de los demás países del tercer mundo. De esta manera incurrió de manera importante en el comercio internacional convirtiéndose en la vigésima economía de las economías exportadoras y el decimonoveno de las economías importadoras"<sup>48</sup>.

Una vez abiertas las fronteras, los aranceles aduaneros se convirtieron en el elemento básico de protección de los sistemas productivos nacionales, generalmente a niveles relativamente bajos en sus tarifas, por que proporcionó a México un instrumento de protección en su industria nacional, con los códigos antidumping, de daño y salvaguardas que suscribió con el GATT.

Es en este momento cuando Estados Unidos inicia una etapa de competencia internacional en el comercio, los bloques comerciales que se formaron a partir de 1957, la Comunidad del Carbón y el Acero, en Europa que evolucionó hasta convertirse en la Unión Europea, tuvo la finalidad de formar un bloque económico regional, que permitiera el desarrollo comercial sólo de los países integrantes del bloque y, prometía un desarrollo de los países menos desarrollados España e Italia con ayuda de los más desarrollados, en otro continente se gesta el Acuerdo para la Cooperación Económica (APEC).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es el resultado de las negociaciones entre México, Canadá y Estados Unidos de América; se realizaron bajo una serie de principios rectores que son:

1.- La liberalización del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, 2.- El Tratado debe ser compatible con el artículo XXIV<sup>49</sup> del GATT con el fin de mantener y fomentar en

---

<sup>48</sup> Idem.

<sup>49</sup> Este está ubicado en la Parte III del GATT y se refiere a la Aplicación Territorial de los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, al Tráfico fronterizo que existe entre los países limítrofes no deberá limitar las ventajas concedidas al comercio en el Territorio, a las Uniones aduaneras que tienen por objeto facilitar el libre comercio y no obstaculizar los tratados con las partes contratantes y las zonas de libre comercio, es una excepción al Artículo I del

el futuro el comercio con países fuera de América del Norte, 3.- El calendario de desgravación deberá reflejar la asimetría entre México y sus vecino del norte, dando oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional, 4.- Impedir que las normas y estándares técnicos se conviertan en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas, 5.- Establecer reglas de origen transparentes para asegurar beneficios del Tratado a los productores de los tres países, evitando así problemas de triangulación donde algún país no socio reciba algún beneficio, al mismo tiempo que garantiza su competitividad pues podrá incorporar insumos de países ajenos al TLC, 6.- El establecimiento de las reglas claras para evitar subsidios que distorsionen al comercio y afecten las condiciones de competencia, 7.- la creación de instancias administrativas que permitan la aplicación sencilla y expedita a la solución de controversias, proporcionando diferentes vías para agilizar su solución.

Estos siete principios rectores marcaron la pauta general de los acuerdos negociados, en lo que se refiere a la inversión, quedó reservada al Estado mexicano, la propiedad y operación de satélites y estaciones terrenas, los servicios de telegrafía y radiotelegrafía, la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, la emisión de billetes monedas y, los servicios sociales (salud, educación, administración de justicia, etcétera).

Además queda reservado a los mexicanos, los servicios de notarios, agentes aduanales y tripulación de ferrocarriles y embarcaciones de bandera mexicana (Artículo 32 constitucional) y, de excluir a los extranjeros de la adquisición del dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos (Artículo 27).

En cuanto al sector energético el Estado mexicano se reserva el carácter estratégico del mismo y el derecho exclusivo de invertir en la industria petrolera, en las actividades que lo componen y en el comercio de los bienes reservados al Estado.

Los principales temas contenidos en el Tratado son, comercio de bienes, comercio de servicios, inversión y normas; también aparecen disposiciones generales aplicables a comercio, compras del sector público, prácticas desleales, salvaguardas, movilidad temporal de personas de negocios propiedad intelectual y, *solución de controversias*.

Lo anteriormente expuesto es una descripción del contenido del texto del Tratado cosa que nos proporciona elementos que nos ayuden a conocer el espíritu de éste.

El TLCAN fue negociado con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte que permitiera el desarrollo económico de manera igualitaria entre los tres países firmantes y, tendría como resultado el incremento del comercio entre estas tres naciones, basado en la eliminación de tarifas arancelarias, flujo de inversiones, etcétera y, efectivamente el incremento al comercio se logró, lo que no se consiguió fue el desarrollo igualitario de las economías integrantes del Tratado, ya inmediatamente que se había firmado el Tratado en 1995, en México experimentó una recesión económica, pero a pesar de esto el comercio exterior se mantuvo.

Esta recesión económica se debió a que México al firmar el Tratado se vio obligado a la "apertura comercial y la venta de paraestatales como políticas comerciales acordadas con los tres países, por ejemplo la aceptación de inversión extranjera con porcentajes más altos del 40%, como lo establecía la Constitución mexicana hasta antes del Tratado; en otra lectura, la recesión en la economía mexicana fue un ajuste al nuevo modelo de libre comercio"<sup>50</sup>.

El modelo de libre comercio que fue adoptado por México al ingresar al GATT, fue la liberalización comercial que lo obligó a incorporarse al Fondo Monetario Internacional.

---

acuerdo a todos los miembros del GATT.

<sup>50</sup> Idem.

“Contrario a la recesión, México incrementó su comercio con Estados Unidos en 1996, al convertirse en el tercer socio comercial con un monto que ascendía a 140 000 millones de dólares”<sup>51</sup> “y Canadá el segundo; para 1997 el país se convierte en el segundo socio y hoy el comercio entre estos dos países asciende a 180 000 millones de dólares, esto es que crecieron en un 36.5 %”<sup>52</sup>.

“En lo que respecta al comercio con Canadá se puede decir que las relaciones comerciales con éste país es un asunto trilateral, ya que una gran cantidad de exportaciones de estas dos naciones están dirigidas hacia los Estados Unidos”<sup>53</sup>.

México tiene nueve tratados de libre comercio con América Latina<sup>54</sup> los cuales gozarán de los beneficios que esto significa y, sobre todo extiende la zona de libre comercio hacia la mayoría de los países latinoamericanos y gana terreno al MERCOSUR y consolida al Tratado de Libre Comercio (TLC) como una zona de libre comercio competitiva ante la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

A pesar de la integración comercial que ha significado el TLCAN, ahora TLC, existe un proyecto más fuerte planteado por los estadounidenses que pretenden acelerar la integración comercial regional, con el Acuerdo de Libre Comercio con las Américas (ALCA) este tratado abarca a algunos países integrantes del MERCOSUR y termina así con la influencia europea en América y se apodera de todo el continente para comerciar sus productos.

---

<sup>51</sup> M<sup>a</sup>. Cristina Rosas, *México y la política comercial externa de los grandes potencias*, UNAM, IIE, colección Silva Herzog, México, 1999, p.373.

<sup>52</sup> *Idem*.

<sup>53</sup> *Cfr. Idem*, P. 374.

<sup>54</sup> TLC con Chile, TLC con Estados Unidos y Canadá, TLC con Venezuela y Colombia, TLC con Costa Rica, TLC con Bolivia, TLC con Nicaragua, TLC con la Unión Europea, TLC con Israel, TLC con Honduras, El Salvador y Guatemala, AELC y, TLC con Uruguay.



### 3. El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (solución de controversias).

Uno de los principales propósitos del orden internacional es procurar que las relaciones entre los sujetos de Derecho se desarrollen bajo una constante de seguridad internacional, es decir cooperación y paz. Por ello, las relaciones internacionales contemporáneas deben de estar basadas en esquemas que permitan la creación de mecanismos de solución de diferencias entre los diversos sujetos internacionales.

Distintas organizaciones internacionales – como la Organización de las Naciones Unidas<sup>55</sup> (ONU) – son claros ejemplos de lo que se menciona en el párrafo anterior, y el caso de las relaciones comerciales internacionales no es excepción. Tanto la Organización Mundial del Comercio<sup>56</sup> como las distintas zonas de integración económica han desarrollado una serie de mecanismos tendientes a la solución pacífica de controversias.

#### 3.1. La solución de controversias en el Capítulo XIX del TLCAN.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tiene una serie de mecanismos de solución de diferencias. Éstos han sido creado para dar solución a situaciones generales – como puede ser el procedimiento postulado en el artículo XX – o bien para cuestiones específicas – como veremos más adelante existen en algunos procedimientos que les aplican exclusivamente a determinados Capítulos – estos sistemas de solución de controversias emanados del Tratado, constituyen una nueva forma de solucionar los conflictos comerciales en el ámbito internacional.

<sup>55</sup> Ver Artículo 2(3) y 33 de la Carta de las Naciones Unidas.

<sup>56</sup> El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

La teoría les ha otorgado el calificativo de innovadores pues, son sistemas "que van desde las consultas hasta el establecimiento de instancias resolutorias de carácter supranacional. El objeto de estas disposiciones es que sean autoaplicables y así relegar a segundo plano la voluntad de los países Parte en el tratado. Al mismo tiempo, dichas disposiciones hacen del T.L.C. un tratado de "tercera generación"- en el sentido de que crea un sistema de solución de controversias basado en los principios del arbitraje comercial internacional sin constituir un aparato burocrático .."<sup>57</sup> .

Es importante señalar, respecto del párrafo anterior, el hecho de otorgar a los sistemas de controversias, un *status sui generis*, pues como lo señala el Dr. Leonel Pereznieto, quien habla de los métodos de solución de conflictos comerciales derivados el TLCAN, dice que la voluntad para convenir los tratados se relega en un segundo plano pues "la voluntad soberana se relega y se da paso a la voluntad emanada de los propios mecanismos"<sup>58</sup>.

El TLCAN, de manera concreta prevé los siguientes mecanismos:

- Capítulo X
- Capítulo XI
- Capítulo XIV
- Capítulo XIX<sup>59</sup>
- Capítulo XX

---

<sup>57</sup> Leonel Pereznieto Castro, El T.L.C. una introducción, sonora, México, Universidad de Sonora, edit. Monte Alto, 1994, pág. 411.

<sup>58</sup> Cfr. Leonel Pereznieto C., El T.L.C., ... pág. 411.

<sup>59</sup> Este será desarrollado al último para efectos metodológicos de la presente investigación.

### **3.1.1 Capítulo X (Compras del Sector Público)**

Este encuentra su ámbito de aplicación en las medidas que una Parte adopte o mantenga con relación a las compras del sector público, esto es:

- De una entidad de un gobierno federal, una empresa gubernamental, o una entidad de gobiernos estatales o provinciales de conformidad con el artículo 1024.
- De bienes, servicios o de servicios de construcción y,

Cuando se estime que el valor del contrato que será adjudicado iguales o supere el valor de los montos establecidos en el artículo 1001 del TLCAN, para el caso de entidades del gobierno federal, empresas gubernamentales y, entidades de gobiernos estatales y provinciales.

### **3.1.2 Capítulo XI (Inversión)**

Solución de controversias para el capítulo XI Sección B en materia de inversión, asegura tanto igualdad de trato entre los inversionistas de las Partes conforme al principio de reciprocidad internacional, como respecto de sus garantías legales ante un tribunal imparcial.

El inversionista de un país del TLCAN, por sí mismo o en representación de una empresa de otra Parte de la que es dueño o que controla directa o indirectamente, puede establecer una reclamación por que el inversionista o la empresa ha sufrido pérdida o daño, como consecuencia del incumplimiento que el país huésped hace de una obligación bajo el TLCAN.

Los mecanismos que existen para resolver la controversia son tres:

- el primero es por medio del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CIADI), para los países que son miembros,
- el segundo es un mecanismo complementario al CIADI y,
- el tercero bajo la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional, conocida por sus siglas en Inglés UNCITRAL<sup>60</sup>.

Los supuestos bajo los cuales se puede solicitar un panel de solución de controversias en materia de inversión son;

- la violación por parte del estado recipiendario de la inversión de uno de los principios que rigen al Capítulo XI y a los que se hizo alusión en el párrafo anterior,
- cuando alguna empresa del Estado tenga facultades de regulación o de imposición de cuotas, derechos u otros cargos y con alguna de sus medidas o acciones afecte los intereses del inversionista extranjero,
- cuando monopolios y empresas del Estado afecten la actividad de la inversión extranjera por su incompatibilidad con las obligaciones asumidas por el Estado Parte y,
- que en aplicación de los supuestos anteriores el inversionista haya sufrido pérdidas o daños<sup>61</sup>.

Las reglas aplicables al procedimiento arbitral son las correspondientes al mecanismo seleccionado, es decir, las Reglas correspondientes al CIADI o a la UNCITRAL, salvo que se establezca algo distinto en el capítulo XI del TLCAN.

---

<sup>60</sup> Leonel Perez Nieto, op. cit., pág. 415.

<sup>61</sup> Idem, pág. 416.

Como alternativa al Capítulo XI, el inversionista puede recurrir a los métodos de impugnación disponibles en los tribunales nacionales del país anfitrión. Es un mecanismo excluyente, si se toma la opción de resolver por lo establecido en TLCAN el inversionista deberá renunciar al derecho de iniciar ante cualquier tribunal administrativo bajo legislación de cualquier socio del TLCAN u otros procedimientos de solución de controversias.

### 3.1.3 Capítulo XIV (Servicios Financieros)

El ámbito de aplicación de este capítulo son las "medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relativas a:

- a) Instituciones financieras de otra parte;
- b) Inversionistas de otra Parte e inversionistas de esos inversionistas en instituciones financieras en territorio de la Parte; y
- c) El comercio transfronterizo de servicios financieros<sup>62</sup>.

"En este capítulo se recogen los principios generales de solución de controversias establecidos en el capítulo XX del Tratado (Artículo 1414) y el procedimiento de los paneles del capítulo XI (Artículo 1414)"<sup>63</sup>.

Además considera que "el Estado demandado por un inversionista podrá excepcionarse a fin de que el asunto no llegue al procedimiento de solución de controversias del panel por tres motivos,

<sup>62</sup> Capítulo XIV del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Edit. Porrúa, Pág. 442.

<sup>63</sup> Idem. Pág. 416.

- a) proteger a inversionistas, depositantes, participantes en el mercado financiero, tenedores o beneficiarios de pólizas, o personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de una institución financiera o de un prestador de servicios financieros tranfronterizos"
- b) mantener la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de instituciones financieras o prestadores de servicios financieros tranfronterizos", y
- c) asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de una Parte". (Artículo 1410)<sup>64</sup>.

### **3.1.4 Capítulo XX (Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias)**

Este Capítulo establece el mecanismo general de prevención y solución de controversias relativas a;

- La interpretación y aplicación del Tratado, y
- Toda circunstancia en que una Parte considere que una medida vigente o proyecto de otra de las Partes es o podría ser incompatible con las obligaciones contraídas bajo el Tratado.

Capítulo sobre Procedimientos Institucionales para la solución de controversias"<sup>65</sup>, "Se trata de un método para la prevención o solución de controversias entre las Partes, relativas a la aplicación o a la interpretación del Tratado (Artículo 2004)"<sup>66</sup>.

El procedimiento se compone de tres etapas:

---

<sup>64</sup> Idem, pág. 417.

<sup>65</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

<sup>66</sup> Leonel Perez Nieto, op. cit. Pág. 419.

- Consultas,
- Comisión de Libre comercio y,
- Procedimiento ante Panel.

### **3.2 Capítulo XIX (Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias)**

El Capítulo XIX del TLCAN se refiere a la revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, es decir, a la revisión de las decisiones dictadas por las autoridades nacionales en materia de prácticas desleales de comercio.

Sin embargo es importante señalar que dentro de este Capítulo además del procedimiento de revisión de resoluciones definitivas emitidas por Autoridades Nacionales en materia de cuotas compensatorias y antidumping, también existen tres procedimientos más:

- Panel de expertos que se reúne para conocer si una reforma legislativa en materia de prácticas desleales de comercio es congruente con el TLCAN.
- El Comité especial para proteger el sistema de revisión.
- El Comité de Impugnación Extraordinaria.

#### **3.2.1 Orígenes**

El Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, establecieron procedimientos y obligaciones más específicos con respecto a la imposición de cuotas Antidumping y compensatorias por parte de autoridades nacionales que existían bajo el GATT, procedimientos más estrictos para el mecanismo de solución de

controversias de la OMC, mismos que incluyen eliminar la facultad de los gobiernos miembros para bloquear unilateralmente decisiones de los paneles que le sean adversas.

Y bajo los antiguos Códigos de Antidumping y de subsidios del GATT, los participantes en los procedimientos de Antidumping y Cuota Compensatoria ante autoridades administrativas nacionales podían intentar persuadir a sus gobiernos para que impugnaran determinaciones negativas alegando inconsistencias con los códigos del GATT, los nuevos acuerdos de la OMC y procedimientos para la solución de controversias pueden aparecer como llamativa la impugnación ante la OMC.

En razón de lo anterior, se establecieron los criterios que dan sustento jurídico al capítulo XIX del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América (ALCCEUA), en las negociaciones de éste acuerdo unos de los principales objetivos canadienses fue el de "asegurar el acceso a las industrias canadienses al mercado de Estados Unidos, Canadá propuso que se eliminaran sus leyes de Antidumping y Cuota Compensatoria y remplazarlas con un sistema de normas y disciplinas previamente acordadas sobre aquellas prácticas que serían implementadas mediante procedimientos obligatorios de solución de controversias"<sup>67</sup>.

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los negociadores mexicanos tenían la misma inquietud que los canadienses, así que optaron por adoptar el Capítulo XIX de ALCCEUA, fue así como surgió el capítulo XIX del TLCAN.

En el Capítulo XIX del TLCAN los tres países firmantes acordaron sustituir la revisión judicial interna<sup>68</sup>, de las determinaciones de AD y CC de sus autoridades nacionales, por revisiones de Paneles Binacionales de jueces o de expertos no gubernamentales designados de las listas creadas par esto.

<sup>67</sup> CFR. Hugo Perezcano Diaz, ¿Son los paneles binacionales establecidos conforme al Tratado de Libre Comercio... op.cit. pág. -17.

<sup>68</sup> Artículo 1904.1 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tomo I, edit. Porrúa p. 526.



Esta solución de controversias puede realizarse a través del Capítulo XIX que cuenta con cuatro instancias de arbitraje diferentes:

- Revisión de reformas legislativas;
- Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias;
- Impugnación Extraordinaria y,
- Salvaguarda del sistema de revisión ante el panel.

### **3.2.2 Revisión de reformas legislativas.**

En el Tratado de Libre Comercio en el Capítulo 1903 permite que una vez que se ha realizado una reforma a la legislación de una Parte, otra Parte pueda solicitar que se establezca un Panel Binacional, para que la revise y emita su opinión sobre si tal reforma es compatible con el GATT y con el TLCAN y si tiene la función de revocar una Resolución de un Panel del Artículo 1904.

Una vez emitida la opinión del Panel las Partes deben iniciar consultas para buscar una solución mutuamente satisfactoria. Si no se llega a un acuerdo después de nueve meses, tiempo de referencia el plazo de consultas de 90 días, La Parte que haya solicitado el Panel podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables o denunciar el Tratado a la Parte que realizó la reforma.

### **3.2.3 Revisión de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias**

La Parte central de la negociación en la materia de prácticas desleales fue la incorporación al Capítulo XIX del sistema de Paneles Binacionales que tienen por objeto revisar las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias emitidas por las

autoridades administrativas de cada una de las Partes del TLCAN. Dichos paneles reemplazan las instancias internas de revisión administrativa y judicial cuando así lo solicite una de las partes por iniciativa propia o por petición de una persona que estaría legitimada pedir revisión judicial ante instancias nacionales. Estos paneles dictaminan si la resolución definitiva se emitió de conformidad con las disposiciones jurídicas de la Parte importadora y, "aplican el mismo criterio de revisión señalados en el Anexo 1911 y principios generales de derecho que un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora"<sup>69</sup>.

La decisión de los panelistas tiene como efecto confirmar la resolución impugnada o reenviar las resoluciones a la Autoridad Investigadora para que adopte las medidas compatibles con su decisión. Al cumplir las instrucciones del panel, la Autoridad debe presentarle un informe llamado de Informe de Devolución en el cual indica como procedió. La naturaleza de la decisión es obligatoria y no estará sujeta a ningún procedimiento de revisión judicial de la Parte importadora.

Por lo mismo, se crea la prohibición a las "Partes de establecer en su legislación interna la posibilidad de impugnar ante sus tribunales nacionales una resolución de un panel"<sup>70</sup>. Los paneles tienen 315 días, a partir de la fecha en que se solicite su integración, para resolver si la resolución administrativa se dictó conforme a la legislación del país importador. Los paneles se rigen conforme a lo dispuesto en el TLCAN, las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado y el Código de Conducta para los procedimientos de solución de controversias de los capítulos XIX y XX del mismo.

#### **3.2.4. Impugnación Extraordinaria**

En casos excepcionales podrá impugnarse la resolución de un panel binacional, a través del procedimiento de impugnación como Comité de Impugnación Extraordinaria. Las Partes podrán solicitar que se integre un panel conocido como Comité de impugnación Extraordinaria cuando consideren que:

<sup>69</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F., 1994. Pág. 527.

- Un panelista ha violado el Código de conducta (por ejemplo por existir conflicto de intereses).
- El panel ha violado una norma fundamental de procedimiento (por ejemplo no convocó a una de las Partes interesadas a la audiencia pública), o bien
- El panel se ha excedido en sus facultades, autoridad o jurisdicción (por ejemplo no aplicó el criterio de revisión adecuado).

Sin embargo, para que proceda la impugnación extraordinaria debe demostrarse adicionalmente que cualquiera de las acciones anteriores afectó el fallo del panel y representa una amenaza a la integridad del proceso de revisión por el panel binacional.

El Comité se integra con tres jueces federales activos o retirados, que las Partes designan de una lista de 15 árbitros (jueces), cada socio del TLCAN nombra a cinco integrantes de la lista, "cada Parte nombra un panelista y por sorteo se decide cuál de las Partes nombrará al tercero"<sup>71</sup>; podrá ratificar la resolución del panel, anular su fallo o devolvérselo para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité.

Es necesario mencionar que este Comité es una instancia adicional de revisión respecto a los fallos emitidas por los Paneles Binacionales. Los laudos emitidos por éstos son obligatorias y definitivas. Sirve para asegurar legalidad, objetividad e imparcialidad a las decisiones de los Paneles Binacionales.

### **3.4. ¿Qué es un Panel Binacional de solución de controversias en el Capítulo XIX y cómo funciona?**

---

<sup>70</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Pág. 529.

<sup>71</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Pág. 544.

A la primera pregunta de qué es un Panel Binacional, considero que primero es conveniente conocer cuál es la naturaleza de los paneles de solución de controversias.

Coincido con Oscar Cruz Barney en la comparación que hace de los paneles binacionales con el grupo arbitral, dice que los paneles tienen su base en la concepción teórica del arbitraje, a grandes rasgos consiste en " ... que el arbitraje es consensual, las partes acuerdan a través del acuerdo arbitral someter sus diferencias ante un tribunal arbitral individual o colegiado para que resuelva bien ex aequo et bono o bien, conforme a derecho. Por ello el Estado cede su facultad soberana de impartir justicia y de ahí que la acción arbitral se deba constreñir sólo al contenido del acuerdo expreso celebrado entre las partes contendientes "72.

Por experiencia propia y tomando los argumentos del autor antes mencionado, también coincido en los participantes que deberán confluír para que un grupo arbitral se conforme, en los paneles binacionales también deberán existir los mismos participantes para que se pueda hechar a andar el procedimiento de paneles binacionales.

- La reclamante
- Su contraparte
- La Autoridad Investigadora<sup>73</sup>

Lo *sui generis* de este cuerpo arbitral es que las reclamantes que se sometan a este procedimiento internacional tendrán que renunciar a solucionar la controversia por medio de los tribunales nacionales y se someterán a un tribunal "supranacional"<sup>74</sup>, que empleará la legislación nacional del país que sea responsable de la controversia.

<sup>72</sup> Oscar Cruz Barney, Solución de Controversias y *arbitrating* en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa- UNAM, México, D.F. 2003, Pág. 198.

<sup>73</sup> Cfr. Oscar Cruz Barney, Solución de Controversias ..., op. cit., Pág. 198.

<sup>74</sup> Leonel Pereznielo, op. cit.

En el procedimiento de solución de controversias el panel revisará la Resolución Definitiva emitida por la Autoridad Investigadora, y el expediente administrativo generado durante la revisión llevada a cabo por la Autoridad para dictaminar si esa Resolución estuvo de conformidad con las disposiciones en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

El Panel emitirá una Decisión Final que será obligatoria y definitiva para las Partes que de acuerdo al artículo 1904.11 no podrá ser impugnada ante los tribunales nacionales.

Ahora bien, una vez conocido lo que desde la visión de muchos autores<sup>75</sup> es la naturaleza de un panel binacional, es necesario conocer para que fue creado este instrumento jurídico y bajo que condiciones se origina.

El Procedimiento de un Panel Binacional es como se puede apreciar el siguiente esquema:

---

<sup>75</sup> Rodolfo Cruz Miranmontes, Oscar Cruz Barney, etc. Solución de Controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Pomta, UNAM, México, D.F. 2003.



### 3.4.1 El sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio.

Como el panel está creado para resolver controversias internacionales comerciales que se originaron a partir de la imposición por el Gobierno mexicano de una Cuota Compensatoria o de Dumping que pueden ocasionar daño o amenaza de daño a la industria nacional.

Así, el procedimiento se inicia ante la Autoridad Investigadora con la solicitud por parte de un representante de la industria nacional. Para que sea admitida la solicitud, ante la Secretaría de Economía, el solicitante debe actuar de manera directa o por manifestación de apoyo con un porcentaje dentro de la producción nacional cuando menos de la cuarta parte de la industria nacional<sup>76</sup>.

Una vez iniciado el procedimiento por la autoridad competente, es decir, la Autoridad Investigadora<sup>77</sup> de cada país, en el caso de México es la Secretaría de Economía, a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), en el caso de Estados Unidos International Trade Administration del Departamento de Comercio o por la International Trade Commission, en el caso de Canadá es Deputy Minister o por el Tribunal, del Department of National Revenue<sup>78</sup>, empieza la investigación para determinar si se trata de dumping.

La autoridad realiza la investigación a través de cuestionarios y otras solicitudes presentados a los exportadores extranjeros y a los importadores nacionales en relación con la mercancía de controversia. Si la información requerida no se recibe o no puede ser verificada por funcionarios de la Secretaría, entonces se lleva a cabo con la información disponible, esto significa la información proporcionada por el solicitante y la industria nacional.

<sup>76</sup> Cfr. Beatriz Leycegui, Comercio a golpes.

<sup>77</sup> Autoridad Investigadora es la autoridad competente que dictó la resolución definitiva sujeta a revisión e incluye, para efectos de la publicación, modificación o revocación de una Autorización de Acceso a la Información Confidencial, a cualquier persona autorizada por dicha autoridad.

Para determinar si existe dumping deben determinarse dos precios:

- El precio de venta que determina la Autoridad Investigadora (llamado valor Normal).
- Precio real al que se vende el producto (referido como precio de exportación)<sup>79</sup>.

Esto se encuentra en el acuerdo Antidumping de la OMC, el valor normal es igual al precio, fuera de fábrica, al que se venden los productos en el mercado interno del exportador, una vez ajustados, los impuestos, transporte, volúmenes y diferentes niveles de ventas.

Cuando se juzga que dicho cálculo no es correcto, si el precio en el mercado nacional está por debajo del costo de producción o el volumen de las ventas en el mercado nacional es inferior a los límites establecidos en la legislación antidumping (AD) de cada país, el valor normal podrá determinarse ya sea con las ventas en terceros países con ajustes similares a los de las ventas en terceros países con ajustes similares a los de las ventas en el mercado nacional<sup>80</sup>.

La secretaria impondrá una cuota antidumping de manera provisional, equivalente al margen de dumping que arrojó el cálculo, los importadores pueden pagar esta cuota o pagar una fianza.

Lo anterior se materializa en la Resolución Preliminar que se publica en el Diario Oficial para que todos los interesados puedan conocer los resultados, una vez terminado este paso, la Autoridad determina si existe daño o amenaza causar daño a la industria Nacional, en el

<sup>78</sup> Regla de Procedimiento del Artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicadas en el Diario Oficial el Lunes 20 de junio de 1994.

<sup>79</sup> William B.P. Robson S. Dali Stein y Rafael Fernández de Castro, en Comercio a Golpes, prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN, Beatriz Leycegui, William B.P. Robson, S Dalia Stein, Coordinadores, edit. ITAM y Porrúa, México, D.F. 1997.

<sup>80</sup> Idem, Pág. 40.



caso de México lo hace la S. E. a través de la UPCI, en Canadá y Estados Unidos esto lo realizan autoridades cuasi judiciales.

En la investigación se usa la información disponible sobre cambios en la producción y el manejo de la capacidad instalada, esto es, ventas y participación en el mercado y niveles de empleo para evaluar la solidez de la industria, también se utilizan la información sobre penetración de importaciones que exista, precio de las importaciones y el empleo para evaluar efecto de las importaciones en solidez de esas industrias.

La información se recaba mediante cuestionarios, a través de las agencias gubernamentales encargadas de estadísticas y cualesquiera otras fuentes que la autoridad juzgue necesarias.

Algunas disposiciones de la legislación que norman la determinación de daño dicen que:

Los tres países establecen que de no ser superados ciertos volúmenes de importación, estas importaciones se consideran insignificantes.

- Reglas que rigen la acumulación de importaciones de productos similares provenientes de diferentes países
- Plazos específicos en los que la determinación de daño debe realizarse.

Los resultados de la investigación antidumping pueden ser determinantes para imponer cuotas o ser suspendidos, por los motivos antes mencionados, que es lo que generalmente sucede, por lo menos en México. La Cuota Compensatoria tiene el mismo procedimiento de la investigación Antidumping la diferencia aquí es que los cuestionarios se envían a:

- Los exportadores,
- Los Importadores y al,
- Gobierno del país exportador.

En caso de que se compruebe daño, en la Resolución Definitiva se asentará un porcentaje de cuota compensatoria definitiva, al igual que con cuotas Antidumping las investigaciones sobre subvenciones pueden darse por terminadas o pueden ser suspendidas mediante determinaciones negativas ya sea de subvención o de daño, por retiro de la solicitud, por imposición de alguna medida que compense el subsidio del gobierno del exportador o, en algunos casos, por una promesa de las empresas exportadoras de elevar los precios o reducir las cantidades, al igual que las cuotas antidumping, tanto México como Canadá tienen previsto, en algunos casos, aplicar cuotas inferiores al monto de la subvención.

Una vez publicada en el Diario Oficial de la Federación la Resolución Definitiva, tendrán que pasar treinta días, si las empresas que han sido afectadas con esta cuota quieren que sean revisadas puede ser por los Paneles Binacionales del TLCAN o por los tribunales nacionales.

Dichas cuotas sólo podrán ser revisadas por un panel en un término de cinco años a partir de la publicación de la Resolución Final, como lo requiere el Acuerdo Sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC.

### **3.4.2 El procedimiento ante el Panel Binacional con fundamento en el artículo 1904 del TLCAN.**

Si las reclamantes presentan una Primera Solicitud de Revisión ante Panel en la Sección nacional del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, empiezan a correr los plazos y términos para conformación de un Panel Binacional.

Los paneles se conforman por cinco miembros de cada país del TLCAN involucrado en el procedimiento cada gobierno puede seleccionar a dos panelistas y tiene "derecho a cuatro recusaciones irrefutables" a las nominaciones del otro gobierno. Los dos gobiernos involucrados en el caso deberán llegar a un acuerdo sobre el quinto panelista, de no lograr

ese acuerdo, los gobiernos determinarán por sorteo cuál de los dos habrá de ser el que seleccione al quinto panelista<sup>81</sup>.

Los panelistas son seleccionados de una lista de 75 candidatos integrada por las tres partes del TLCAN, elaborada a la entrada en vigor del Tratado, cada gobierno selecciona 25 candidatos para incluirse en la lista<sup>82</sup>.

El Panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 1911 y los principios generales de derecho que de otro modo un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la Autoridad Investigadora competente. En el caso de México, el criterio establecido en el Artículo 238 del Código Fiscal de la Federación, o cualquier ley que lo sustituya.

“El Panel llevará a cabo la revisión según los procedimientos establecidos conforme a las reglas de procedimiento adoptadas por las Partes firmantes del Tratado, las cuales están basadas en reglas procesales en grado de apelación judicial e incluirán reglas relativas al contenido y trámite de las solicitudes para integrar los paneles; la obligación de la Autoridad Investigadora competente para remitir al Panel el Expediente Administrativo del procedimiento; la protección de información comercial reservada, información gubernamental clasificada y otra información privilegiada (incluidas las sanciones contra personas que intervengan ante los Paneles y hagan uso indebido de esa información); intervención de particulares; limitaciones a la revisión arbitral por errores aducidos por las Partes o por particulares; presentación y trámite; cómputo y prórroga de plazos; forma y contenido de los memoriales y otros documentos; reuniones previas o posteriores a las audiencias; mociones; exposiciones orales, solicitudes de reposición de audiencias; y desistimiento voluntario de revisión ante el Panel”<sup>83</sup>.

<sup>81</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Anexo 1901.2.

<sup>82</sup> Anexo 1901.2.2 del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

<sup>83</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Panel podrá confirmar la Resolución Definitiva o devolverla a la Autoridad Investigadora con el fin de que se adopten medidas compatibles con su Decisión.

Cuando el Panel devuelva una Resolución Definitiva, fijará el menor plazo posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución, tomando en cuenta la complejidad de las cuestiones de hecho y de derecho implicadas y la naturaleza del fallo del Panel. En ningún caso, dicho plazo excederá el periodo máximo señalado por la ley para que la Autoridad Investigadora competente en cuestión emita una Resolución Definitiva en una investigación.<sup>84</sup>

Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la Autoridad Investigadora competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo Panel, el que normalmente emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida, existe la Impugnación a la Decisión del Panel a través del Comité de Impugnación Extraordinario descrito con anterioridad.

### **3.5 Impugnación de la decisión Final del Panel por vía del amparo.**

El tema sobre la procedencia del amparo respecto a la Decisión Final del Panel, se ha prestado a múltiples interpretaciones, inclusive antagónicas, con argumentos muy interesantes tanto en apoyo a la procedencia como en el fundamento a la improcedencia.

Independientemente de la importancia que este tema reviste, considero que el foro idóneo para la resolución de dicha problemática se encuentra en los criterios que la Suprema Corte de Justicia de la Nación – en su calidad de máximo órgano de interpretación normativa –

---

<sup>84</sup> El plazo máximo establecido para la emisión de una Resolución Definitiva conforme al Artículo 59 de la Ley de Comercio Exterior, es de 260 días contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación.

pueda esgrimir al respecto, además de las disertaciones jurídicas que autores de literatura jurídica y especialistas en el comercio exterior puedan aportar.

Lo anterior en virtud de que dicho tema requiere de un estudio especializado en materia jurídica, cuya exposición, no forma parte de la metodología en la presente investigación.

No obstante considero – como lo he sostenido a lo largo de la presente investigación – que la norma fundamental en el Derecho Internacional Público, responde al principio jurídico *pacta sunt servanda*, es decir, todos los pactos deben cumplirse de buena fé.

En este orden de ideas las partes signatarias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establecieron indudablemente el compromiso de respetar las Decisiones Finales que emanen de los Paneles Binacionales<sup>85</sup>. Los argumentos jurídicos que puedan existir en el Derecho Interno de cada uno de los Países que forman la zona de libre comercio para América del Norte, no deben interpretarse en contra de Pactos de carácter internacional, en todo caso, debe procurarse su debida concordancia.

Lo anterior es importante, pues de no cumplirse lo pactado en el TLCAN puede dar origen a un sanción internacional, prevista en el propio Tratado o en otros instrumentos de carácter internacional, desde la retorsión hasta la denuncia del convenio en comento.

### 3.5.1 Caso impugnado por vía del amparo

MEX-94-1904-01: Aceros planos recubiertos originarios de los Estados Unidos de América, sobre este caso se presentaron dos amparos, los que se sobreseyeron;

---

<sup>85</sup> Este argumento puede observarse en lo descrito en el párrafo 11 del artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El primero, se presentó el 21 de octubre de 1996, por las empresas reclamantes USX Corporation e Inland Steel Company, el acto reclamado en este juicio de amparo solicitado consiste en el laudo del veintisiete de septiembre de 1996 emitido por el Panel Binacional conformado por los panelistas Eduardo Magallón Gómez, Michael D. Sandler, José Luis Soberanes Fernández y Gustavo Vega Canovas, Presidente del Panel, dicho laudo dice que:

El Panel confirma la resolución definitiva en todos sus puntos, salvo lo que expresamente se declara a continuación.

#### Requisitos de competencia y formalidad.

El Panel declara ilegales, en los términos del artículo 238, fracción I, del Código Fiscal de la Federación, todas las resoluciones administrativas comprendidas en la resolución definitiva que se refieren a Inland; declara que no se les dará ningún efecto jurídico y, en devolución instruye a la Autoridad Investigadora para que (a) tome en consideración las pruebas e información presentadas por Inland, (b) dé Inland oportunidad de presentar información adicional y de formular comentarios sobre el análisis que la Autoridad Investigadora haga de dicha información; (c) modifique la resolución definitiva a fin de adoptar nuevas resoluciones administrativas respecto de Inland, tomando en consideración las pruebas y la información que este haya presentada, y (d) adopte cualquier otra medida permitida por el derecho aplicable.

#### Cuestiones relativas al dumping

El Panel declara que determinaciones sobre dumping hechas por SECOFI respecto de New Process, en los puntos 105 y 108 de la resolución definitiva, son ilegales en los términos de las fracciones III y IV del artículo 238 del código Fiscal de la

Federación; en devolución, instruye a la autoridad investigadora para que (a) establezca valores normales para las exportaciones de New Process; (b) para la determinación de los valores normales, utilice los datos sobre costos presentados por New Process que consten en el expediente administrativo, salvo cuando existan claras de que New Process haya realizado una compra determinada por debajo del costo; (c) para la determinación de los márgenes de discriminación de precios, en su caso, utilice los precios de exportación proporcionados por New Process; (d) con base en los márgenes de discriminación de precios para New Process, y (e) con base en los márgenes de discriminación de precios, en su caso determine si las exportaciones de New Process causaron daño o constituyen una amenaza de daño para la industria nacional. En este sentido, el Panel sugiere que la autoridad investigadora tome en cuenta la orientación ofrecida por el propio Panel en relación con el cálculo de uno o más valores para el acero de primera, segunda y chatarra exportados por New Process.

El panel declara que al no haber notificado directamente a Inland los plazos límite para presentar las respuestas al cuestionario, es ilegal la resolución relativa a Inland en el punto 27 de la resolución definitiva, en los términos de la fracción III del Código Fiscal de la Federación, e instruye a la autoridad investigadora para que dé a Inland oportunidad de presentar pruebas e informes adicionales.

El Panel declara que la determinación del componente de utilidad de los valores reconstruidos para USX, según lo señalado en los puntos 94 a 97 de la resolución definitiva, y que la aplicación de un cargo incorrecto por financiamiento bancario a una venta de exportación, son ilegales en los términos de la fracción IV del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación, e instruye a la autoridad investigadora para que (a) determine una utilidad global para las ventas en el mercado interno de una "categoría general"- de productos que incluya a los productos investigados; (b) determine un monto de utilidad razonable, a menos que determine que no ha habido una utilidad global para esta categoría general; (c) con base en el nuevo cálculo del

componente de utilidad, calcule nuevamente el valor reconstruido para USX; (d) emplee el cargo por financiamiento propuesto por USX para el cálculo del precio de exportación de la venta a la que se aplicó dicho cargo; (e) con base en lo anterior, calcule nuevamente los márgenes de discriminación de precios para USX Corporation, y (f) con base en los márgenes de discriminación de precios, en su caso determine si las exportaciones de USX causaron daño o constituyeron amenaza de daño para la industria nacional. El Panel confirma la resolución de la autoridad investigadora en el sentido de no excluir la venta de segunda a que se refiere USX.

El Panel declara que la resolución relativa al ajuste del flete en los precios de exportación al que se refiere el punto 76 de la resolución definitiva, y la asignación de los gastos de reestructuración al valor reconstruido para Bethlehem, según lo señalado en los puntos 58 a 64 de dicha resolución. Son ilegales en los términos de la fracción IV del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.

#### Cuestiones relativas al daño.

El Panel, en devolución, instruye a la autoridad investigadora para que tome en cuenta los comentarios de las partes interesadas sobre el contenido del dictamen técnico y para que mantenga confidencial la identidad del consultor que preparó dicho dictamen.

El Panel, en devolución, instruye a la autoridad investigadora para que tome en cuenta las observaciones adicionales de las partes interesadas sobre la exclusión de los productos incluidos en la nota nacional, para efectos de determinar la amenaza de daño futuro, así como para que adopte una nueva determinación sobre amenaza de daño futuro una vez que haya examinado tales observaciones.



El Panel, en devolución, instruye a la autoridad investigadora para que otorgue a las partes interesadas una oportunidad adecuada para presentar observaciones sobre los datos posteriores al periodo investigado, correspondientes a 1992, utilizados por la propia autoridad, para efectos de determinar la menaza de daño futuro.

El Panel, en devolución, instruye a la autoridad investigadora para que tome en cuenta las observaciones adicionales de las partes sobre si la metodología de la – “mezcla de productos”- utilizada por dicha autoridad produjo distorsiones en las comparaciones de precios, así como para que adopte una nueva determinación sobre amenaza de daño futuro una vez que haya examinado tales observaciones<sup>86</sup>.

Este es el primer fallo que emite el Panel y el acto reclamado en el recurso de Amparo 574/96, presentado por la empresa New Process Steel e Inland Company,

Antes de que la Suprema Corte de Justicia atrajera el caso y emitiera sentencia alguna el Panel Binacional si emite una segunda Decisión Final sobre el Informe de Devolución de la Autoridad Investigadora que consiste en lo siguiente.

confirma el Informe de Devolución de SECOFI del 30 de abril de 1997, con respecto a la asignación de costos de materia prima de New Process. El Panel ordena también, en segunda devolución, para la cual se fija un plazo de 120 días a partir de la fecha de esta opinión y orden, el cual concluye el 13 de enero de 1998, que SECOFI tome las siguientes medidas:

- Informar plenamente a New Process sobre toda la información faltante y todas las aclaraciones necesarias con respecto a la propuesta de cálculos de costos de mano

---

<sup>86</sup> Tomo 30 del expediente de procedimiento del caso: MEX-94-1904-01 Aceros planos recubiertos provenientes de Estados Unidos de América.

de obra, gastos generales utilidades y gastos crediticios, así como respecto de las exclusiones de productos para New Process;

- Dar a New Process oportunidad para proporcionar información adicional y hacer aclaraciones con respecto a la propuesta de costos de mano de obra, gastos generales, utilidades y gastos crediticios, así como respecto a la exclusión de productos; y
- Con base en lo anterior, hacer un nuevo cálculo de margen del dumping para New Process e Inland<sup>87</sup>.

Donde el juez séptimo de Distrito en Materia Administrativa del Distrito Federal, sobreseyó el asunto al considerar que la decisión emitida por el panel:

- No era definitiva,

pues estaba pendiente la resolución de la Secretaría de Economía, antes SECOFI, a través de la que daría cumplimiento a la orden del panel, sentencia a la que las reclamantes interpusieron un recurso de revisión;

Amparo en revisión RA-2306/97, del 13 de mayo de 1997, admitido por la presidencia del Sexto Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, pide a la Suprema Corte de Justicia atraiga el caso, por la repercusiones internacionales que este caso puede tener.

El segundo, Amparo en Revisión 280/98, presentado por USX Corporation e Inland Steel Company, el que se resolvió por unanimidad de votos ante la Primera Sala de la Suprema Corte de Justicia:

- 1.-Confirmando la sentencia recurrida.

---

<sup>87</sup> Tomo 34 del expediente de procedimiento del caso MEX-94-1904-01, Sección Mexicana de los Tratados de Libre Comercio.

2.-Se sobreseyó en el Juicio de Amparo No. 574/96 del índice del Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal, promovido por USX CORPORATION e INLAND STEEL COMPANY<sup>88</sup>.

---

<sup>88</sup> Expediente del al Sección mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio en el Juicio de Amparo del caso. MEX-94-1904-01, Aceros Planos, este sobreseimiento fue el 24 de septiembre de 1999.

**4. ¿Cómo ha servido el mecanismo de solución de controversias del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a México para su integración en la economía regional y global?. Y cuáles han sido los resultados sobre su participación en los Paneles Binacionales de solución de controversias dentro del marco del Capítulo XIX del TLCAN.**

#### **4.1 La integración Regional en América Latina.**

En 1959 la CEPAL planteó la estrategia de la integración regional como una de las posibilidades para resolver el estrangulamiento externo. La expansión del comercio entre los países de América Latina ampliaría los mercados, reduciría costos y permitiría afrontar la competencia con el resto del mundo.

El objetivo era aprovechar las ventajas que representa el importante mercado de la región sin sacrificar las posibilidades de desarrollo de los países de más bajos ingresos. La creación de un mercado común tendría la ventaja de ir más lejos en el proceso de sustitución de lo que sería posible en el ámbito del mercado nacional de cada país sin perjudicar las posibilidades de especialización. América Latina reduciría su demanda de importaciones provenientes de fuera del mercado común mantendría un coeficiente alto de importaciones, pero éstas provendrían en buena medida de otros países de dicho mercado.

Dicho planteamiento era con base en la teoría de la economía neoclásica de la integración que destaca el proceso de integración por el mercado. Para ella el mercado integra poblaciones, es decir, establece entre ellas vínculos de interés gracias al funcionamiento de la competencia por medio de los precios, la calidad y la innovación. Pero si la competencia ejerce monopolios, oligopolios diferenciados y grupos económicos y financieros, nadie puede decir que está próxima una optimización cercana a la de la competencia perfecta.

Para afirmarlo es necesario distinguir entre los efectos de monopolio (los beneficios de monopolio) y los de productividad (baja de precios y de costos gracias a las mejoras en la organización y en la innovación) que engendra una combinación de monopolios y oligopolios, medir ambos efectos y demostrar que los segundos superan a los primeros.

Así la economía neoclásica de la integración representa una alternativa más eficiente para asignar los factores productivos que varios mercados aislados en virtud de las economías de escala y otras ventajas de especialización. Sin embargo para los teóricos de la CEPAL no solo se trata de tomar en cuenta de manera estática el efecto de la integración en el empleo de los recursos, sino sus efectos sobre la dinámica del desarrollo periférico.

Los teóricos de la CEPAL planteaban el mercado común como un objetivo de largo plazo, en una primera etapa experimental de 10 años sólo se trataría de crear en América Latina una zona preferencial a favor de su producción primaria e industrial con el propósito de alentar el intercambio recíproco. Al final de esta primera etapa se habrían eliminado las restricciones y se habría reducido de manera considerable el nivel promedio de los derechos arancelarios. La reducción no sería uniforme sino que se establecería por grupos de países y por categorías de productos.

Como resultado de un constante trabajo en 1960 se crea el Tratado de Montevideo que creó una zona de libre cambio e instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) Los primeros países en suscribir dicho Tratado fueron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, posteriormente se adhieron Colombia y Ecuador.

Así los logros de la ALALC fueron mínimos, pues la integración latinoamericana no pretendía la construcción de un orden económico regional sino favorecer una industrialización que enfrentaba cada vez más obstáculos donde las empresas transnacionales eran un factor fundamental de dicho proceso de industrialización.

Fuera de las condiciones vinculadas al proceso de industrialización, el débil nivel de complementariedad económica entre países de la región y la ausencia de liderazgo terminaron por frenar la marcha hacia la integración. Los países de la ALALC revisaron el Tratado de Montevideo por primera vez en Caracas, que no solo amplió el plazo del perfeccionamiento del programa de liberalización sino que redujo el alcance de las desgravaciones arancelarias anuales.

Y para 1978 en Acapulco se declaró el agotamiento del Tratado de Montevideo y de la ALALC, se decidió elaborar un nuevo Tratado de Montevideo que daría origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que perseguía el mismo objetivo que el precedente, formar un mercado común a largo plazo, pero su ambición de corto plazo era más modesta, crear una zona de preferencias tarifarias acompañada de disposiciones para el establecimiento de acuerdos sectoriales, bilaterales y subregionales.

En las propuestas para instrumentar normas regionales en la primera etapa propusieron la creación de un mecanismo que resolviera controversias en la consolidación de los procesos existentes, exigía una institucionalidad más intensa y eficaz, que provocara confianza de los socios de menor tamaño y para la seguridad de las pequeñas y medianas empresas de la región.

Esto tomado naturalmente del Organismo de Diferencias del GATT, con el fin de que se consolidara el comercio en la región sobre todo en lo que se refiere a los flujos de inversión es necesario la existencia de un mecanismo de solución de controversias y arbitraje, de carácter regional y que sea plenamente respetado por las Partes, así la Comunidad Andina (CAN), el Free Trade Agreement (FTA), el MERCOSUR el GATT y el Tratado de Libre Comercio (TLC), son los Tratados y Acuerdos que incorporaron la solución de controversias como un instrumento fundamental.

En el desarrollo de estos acuerdos y tratados los mecanismos demuestran el grado de desarrollo y compromiso que existe en los procesos de integración regional y su ausencia

puede ser un obstáculo importante para el desarrollo de las corrientes comerciales y de inversiones.

En lo que refiere a la integración regional, durante la década de los noventa se desarrollaron al interior de la ALADI los "acuerdos de nueva generación", los cuales permitieron un cambio sustancial en los avances y alcances del proceso integrador. Estos acuerdos tienen como objetivo establecer zonas de libre comercio para el universo de bienes e incorporan además temas como el comercio de servicios, las inversiones y la integración física, entre otros. Han sido los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI los que han significado un cambio sustantivo en la amplitud y profundidad de la red que se va conformando al interior de la región<sup>99</sup>.

La velocidad del proceso de creación de las zonas de libre comercio ha sido importante; en 1998 seis de las once zonas pactadas ya habían alcanzado una liberación que puede ser considerada como amplia (más del 85% del universo arancelario liberado). Estas son: la CAN, el MERCOSUR y las áreas que negoció bilateralmente Chile con Colombia, con Ecuador, con México y con Venezuela.

Si bien existe en algunos casos una lista de productos exceptuados del proceso de liberación, involucra en general un número reducido de ítems y viene siendo sustituida en los acuerdos más recientes (así como en los nuevos protocolos de varios de aquellos acuerdos que sí la incluían) por tratamientos especiales para productos "sensibles" con plazos de desgravación más extensos.

El resto de las áreas ya negociadas son: Bolivia-México, el Grupo de los Tres (que involucra las relaciones bilaterales de Colombia y Venezuela con México), MERCOSUR-Chile, MERCOSUR-Bolivia y Chile-Perú. La mayor parte de ellas alcanzará una liberación amplia

---

<sup>99</sup> Esta red de integración está compuesta por 6 acuerdos de comercio de carácter regional y 51 de carácter bi o plurilateral; además, de 9 acuerdos de alcance parcial que tratan temas no vinculados con el comercio y 28 que corresponden a las negociaciones comerciales realizadas entre algún país miembro y otros países o áreas de integración de América Latina.

en el 2004, excepto MERCOSUR-Bolivia que lo hará en el 2006 y Chile-Perú que lo logrará en el 2007. Esto significa, en términos del comercio intraregional, que en 1998 se había liberado el 64.3% del mismo, en el 2004 será el 78.3% y en el 2007 se alcanzará algo más del 82.5%<sup>90</sup>.

Las áreas conformadas por el MERCOSUR y la Comunidad Andina han dado un paso más en el proceso integrador constituyéndose como Uniones Aduaneras (UA), si bien imperfectas, desde 1995<sup>91</sup>.

El perfeccionamiento de la UA requiere aún en el MERCOSUR la definición del régimen automotor común, que deberá regir a partir del presente año, así como del avance en las negociaciones sobre el sector azucarero<sup>92</sup>. La situación en la CAN es algo más compleja pues, por una parte, la incorporación plena de Perú a la zona de libre comercio se alcanzará recién a fines del 2005, y por otra, no está aún definida su incorporación a la Unión Aduanera, mientras que Bolivia tampoco la integra actualmente, pues está exceptuado de la aplicación del arancel externo común. De todas formas, la voluntad de seguir avanzando ha quedado plasmada en la reciente Cumbre de Cartagena con la definición de una agenda para alcanzar la conformación de un Mercado Común hacia el 2005.

Respecto a las relaciones bilaterales que aún no están liberalizadas, actualmente se encuentran en curso de negociación los acuerdos de libre comercio de México con Ecuador y con Perú, y de Chile con Bolivia, siendo este último el que parece más cerca de su concreción. De todas formas aún están pendientes las negociaciones más importantes, por su magnitud comercial, para completar la red de libre comercio al interior de la ALADI: CAN - MERCOSUR y MERCOSUR - México. Las negociaciones entre el MERCOSUR y la CAN se suspendieron luego del último intento realizado en marzo de 1999, si bien posteriormente se alcanzaron algunos avances: en julio Brasil alcanzó un acuerdo de

<sup>90</sup> El cálculo de los porcentajes se basa en el nivel del comercio alcanzado en el año 1998 y considera como liberado la totalidad del flujo comercial que alcanza la liberación amplia.

<sup>91</sup> Ver ALADI (1997).

<sup>92</sup> Ver ALADI (1999a).



preferencias selectivas con la CAN, que negoció por primera vez un acuerdo de este tipo en bloque; y Argentina inició, en octubre, una negociación similar con los mismos países. Por su parte, las negociaciones entre el MERCOSUR y México que estaban paralizadas desde 1997, han tenido avances recientemente; México y Uruguay acordaron una ampliación significativa del Acuerdo de Complementación Económica existente, mientras que Brasil y México, cuyo acuerdo selectivo caducó a fines de 1997, acordaron reiniciar las negociaciones.<sup>93</sup>

Estas medidas son importantes en la medida en que marcaron un cambio de enfoque, favorecer el acercamiento de los países sobre una base bilateral o subregional con el objetivo de que si aquellos lo deseaban, ampliar los acuerdos firmados al conjunto de la región. Así los resultados de la ALADI no fueron diferentes a los de la ALALC.

El papel que tiene México en la integración regional fue un socio activo en los ochenta y lo consolidó en los noventa, actualmente México cuenta con tratados de libre comercio que brindan acceso seguro y preferencial a 32 países entre continentes. Estos mercados representan más de 60 por ciento del PIB mundial y ofrecen acceso potencial a alrededor de 800 millones de consumidores.

En América Latina México ha promovido una agenda de apertura y ha negociado tratados de libre comercio con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela (G-3) Costa Rica, Nicaragua y, más recientemente con el triángulo del Norte (Guatemala, Honduras, y el Salvador). También en 2001 entró en vigor la ampliación y profundización del Acuerdo de Complementación Económica México-Uruguay.

Estos Acuerdos son amplios al cubrir reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias así como disciplinas en servicios, inversión, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias.

<sup>93</sup> El acuerdo Brasil - CAN fue registrado en la ALADI como ACE N° 39. Por su parte la ampliación del acuerdo entre Uruguay y México, firmada el 29 de

La red de tratados comerciales de México le ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión con sus socios. En el caso específico de América Latina, si bien el comercio de México con sus socios comerciales en la región partió de una base muy pequeña (US\$ 1,950 millones en 1993) para el 2000 éste se multiplicó por tres (US\$6,600 millones)<sup>94</sup>.

La diversificación de mercados se complementa con la diversidad de productos de exportación. Como resultado de su apertura comercial, México se ha convertido en un importante productor de manufacturas con alta capacidad exportadora. Mientras que a principios de los ochenta, el petróleo representaba más de tres cuartas partes del valor de las exportaciones mexicanas, hoy la exportación de manufacturas comprende casi 90 % del valor exportado.

Asimismo, el sector exportador es el más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos. En los últimos años, las exportaciones han aportado más de la mitad del crecimiento del PIB nacional.

La agenda comercial de México contempla la profundización y ampliación de su red de tratados de libre comercio. A nivel bilateral México está llevando a cabo negociaciones con Panamá con miras a un TLC el cual se espera tener concluido este año. Asimismo, se analizan las opciones de negociación con países asiáticos -Singapur y Japón- y en América Latina con Brasil y Mercosur. Al mismo tiempo, México contempla su estrategia comercial bilateral a través de su participación en organismos multilaterales como son la Organización Mundial (OMC), el mecanismo de cooperación Asia Pacífico (APEC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

---

<sup>94</sup> diciembre de 1999, consta en el XV Protocolo del ACE N°5. Ver ALADI (1999b).

<sup>94</sup> México exporta. Secretaría de Economía, Vol. 1 No. 1, enero de 2002.

## 4.2 La integración mundial de México en la economía mundial.

La estrategia de integración de México y los Estados Unidos de América cambió durante los años ochenta y principios de los noventa, esto trajo como consecuencia que el gobierno de los Estados Unidos fuera "criticado por factores externos debido al manejo de su política exterior sobre todo la realizada en los años 90 donde se consideró como una de las alternativas a profundizar en la integración regional en las Américas cambios económicos en México por la vecindad de sus Estados, así México fue escogido como principal candidato para las nuevas formas de cooperación e integración"<sup>95</sup> que el gobierno de Estados Unidos realizaría en América, de esta forma México coincide en esta nueva estrategia de integración y cooperación y firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como una estrategia orientada hacia el exterior.

Dicha acción modificó de manera drástica la integración que comenzó a concebirse como otra vía hacia una mayor apertura de la economía mundial. Al lado de la liberalización unilateral, la integración regional se convirtió en un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial.

De manera paralela México se encontraba integrado a la CEPAL y coincide con el argumento de que el nuevo regionalismo abierto, se entiende como un proceso de creciente interdependencia económica regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desregulación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente.

Así los conceptos en América Latina de integración cambian considerablemente de los setenta se trataba de favorecer una industrialización por sustitución de importaciones

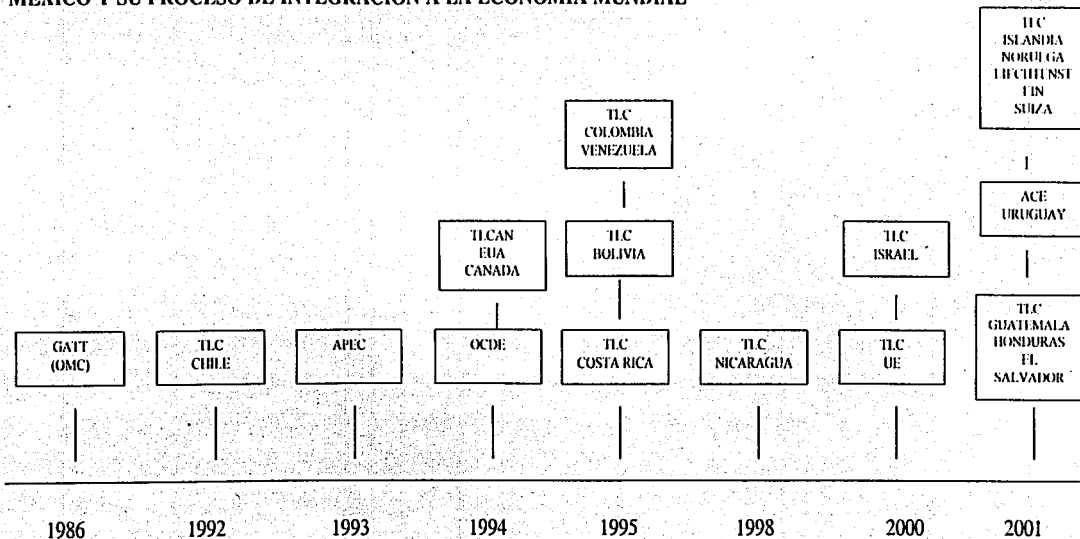
---

<sup>95</sup> Roett Riordan, *Why Integration Now? U.S. Interests and Purposes*, en: Smith H. Peter, *The Challenge of integration: Europe and the Americas* ed. by Peter H. Smith., Miami University, north.south center, 1993, pp 93.

cerrando los mercados a las exportaciones de los países desarrollados. En los noventa la mayoría de los países latinoamericanos se habían embarcado de manera independiente en un vasto proceso de liberalización comercial unilateral, además de haberse adherido al GATT. Este cambio de concepto ha repercutido en los acuerdos de integración regional.

Bajo estos lineamientos tanto de integración y cooperación mundial como de integración regional el TLCAN permitió a México abrir su economía hacia una integración sobretodo con el vecino del norte y, que para Estados Unidos significo, el repliegue hacia lo regional como respuesta a cierta decepción de los resultados obtenidos en las negociaciones comerciales multilaterales.

# MÉXICO Y SU PROCESO DE INTEGRACIÓN A LA ECONOMÍA MUNDIAL



Fuente Secretaría de Economía

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

En el análisis del proceso de integración de México coincide con el Profesor Alejandro Chanona Burguete en su afirmación "no existe una tradición teórica para analizar el proceso de integración regional en América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México. Abordar la nueva experiencia de integración entre la nación más poderosa del mundo y un país latinoamericano no es tarea fácil, ni mucho menos tiene precedente alguno"<sup>96</sup>, pero si es posible abordar la integración económica que con "la formalización del TLCAN conlleva a nuevas formas transnacionales de asociación, interacción y negociación entre los actores societales de la región"<sup>97</sup>.

Así, el TLCAN es un proceso de integración económica que se desarrolla en dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas, que se unen para formar un solo mercado (mercado común) de dimensión idónea, en donde las empresas transnacionales son el motor del desarrollo económico del mercado dentro de un sistema capitalista y es como consecuencia el actor más importante dentro de las relaciones económicas internacionales.

Para realizar ese propósito, se han elaborado una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo coste social en el ámbito que se pretende integrar. Para lograr este acoplamiento ha sido necesario un período transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos. Ese período transitorio es el propio período de integración, a lo largo del cual, se ha dado la transferencia de una parte de las soberanías nacionales o instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional.

El progreso de la integración económica ha impuesto una coordinación política más estrecha, que con la sola consolidación se desencadena en unión política, que está vinculada

---

<sup>96</sup> Chanona Burguete Alejandro "Repensando teóricamente la integración en las Américas: la integración desde el norte y la integración desde el sur", en Relaciones Internacionales. Revista del CRI-FCPyS, UNAM, enero-abril, 1999, p. 14.  
<sup>97</sup> Ibidem, p. 14.

estrechamente con el sistema de solución de controversias. Los teóricos de la integración regional típicamente clasifican los acuerdos de integración regional como sigue:

1. Áreas de acuerdos comerciales preferenciales, en los cuales los signatarios se imponen aranceles más bajos en sus importaciones recíprocas respecto de las importaciones de terceros países.
- 2.
3. Áreas o acuerdos de libre comercio, que implican tasas cero entre Estados partes (aunque no incluyan todos los bienes y servicios).
4. Las uniones aduaneras, que son áreas de libre comercio pero con las mismas medidas comerciales externas para todos los Estados miembros.
5. Mercados comunes que permitan el libre movimiento de factores y productos entre los Estados miembros.
6. Uniones económicas, que crean mercados comunes y políticas comerciales, como la armonización de otras políticas micro y macroeconómicas<sup>98</sup>.

Bajo estas cinco premisas de integración se ha desarrollado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; donde el Derecho ha servido como un instrumento de los intercambios económicos en este proceso de integración, por que la amplitud y complejidad de las reglas y procedimientos jurídicos están directamente relacionados con la intensidad y magnitud del intercambio comercial, la sofisticación de los agentes que intervienen en el comercio y las probabilidades del surgimiento de conflictos que no tengan posibilidad de

---

<sup>98</sup> Kym Adenson y Richard Blackhurst (eds) *Regional Integration and the Global Trading System*, New York-London-Toronto, Harvester Wheatsheaf, 1993, pp.4-5.

solución política y sobre todo por que se pretende una independencia de la intervención gubernamental en los procedimientos de integración tanto política como económica.

En otras palabras, a mayor complejidad del intercambio, mayor necesidad de reglas jurídicas que permitan la operación previsible del sistema y los mecanismos eficientes de solución de controversias.

En el contexto internacional de apertura de mercados, la proliferación de los intercambios comerciales y su juridización a través de instrumentos legales (sean estos aplicables a las relaciones entre Estados, transacciones o particulares) como, el establecimiento de instituciones comunes conduce necesariamente al encuentro de sistemas y culturas jurídicas. El efecto acumulativo de los intercambios ha generado un auténtico derecho internacional que afecta al modo en que los sistemas operan en la actualidad.

La transformación de la economía cerrada en abierta sólo ha sido posible en México como resultado de la sustitución global de los instrumentos jurídicos aplicables al comercio. Esta adopción obliga a los países que sufren un proceso de liberalización al uso del derecho comparado, en particular aquel de los países que han operado en condiciones de mercados abiertos o semiabiertos. Así, la intensificación de los intercambios comerciales crea una atmósfera favorable a la recepción de los principios institucionales y procedimientos comunes a las economías de mercado. Sin embargo, las influencias extranjeras no pueden recibirse sin más en el orden jurídico nacional, sino que tienen que ser sometidas a un proceso de adopción y armonización con el derecho existente, lo que implica en muchas ocasiones que se modifiquen o adquieran matices propios.

Las reglas de procedimiento de una economía de mercado que como en el caso de México, están sujetas a un mayor escrutinio externo y es el motor de su escrutinio, es el interés de los agentes externos en el buen funcionamiento de los mercados de bienes y servicios.



La aplicación de la reflexión al proceso en el continente americano y en particular en América del Norte con el TLC, podrían auxiliar en la comprensión de las transformaciones tanto en su legislación económica y comercial como en sus prácticas jurídicas. En estos cambios, *los instrumentos e instituciones jurídicas de integración regional juegan un papel central, pues intentan estabilizar los intercambios económicos entre socios comerciales a través de la introducción de complejos mecanismos legales, que se incorporaron por diferentes vías en la legislación interna*<sup>99</sup>. Al mismo tiempo, ayudan a actualizar otros procesos de cambio internos que se tiene que hacer frente a fuerzas del campo jurídico.

Concebido como un instrumento económico, el TLCAN, representó un reto jurídico mayor pues sin un lenguaje común permitió la comunicación entre los intereses económicos, así la idea de integración económica en el TLCAN, desde el punto de vista jurídico, está basada en el papel y función de arancel de aduanas y del régimen de comercio, por el mecanismo de defensa más importante de las economías de mercado, que en principio es el capitalismo de la libre empresa.

En el marco de un capitalismo de la libre empresa, la integración tiene ventajas, la primera es que; la intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado, la atenuación de los problemas de balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles; la posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos; *el aumento del poder de negociación frente a países terceros o frente a otras agrupaciones regionales*; así como, la ineludible necesidad a plazo medio o largo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse de manera permanente.

Así la incorporación de México al mundo globalizado comenzó a darse desde 1983, cuando decidió adoptar un modelo de desarrollo orientado hacia el exterior abandonando la

---

<sup>99</sup> Aquí podemos incluir al Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

sustitución de importaciones que se venía aplicando desde los años 50, esta apertura se dio de manera gradual, aunque el ingreso de México al GATT aceleró el proceso de apertura comercial.

De acuerdo con éste planteamiento jurídico el TLCAN tuvo un efecto más veloz que el GATT en la apertura comercial del mercado mexicano, proporcionó a las grandes empresas nacionales la puesta en práctica del primer elemento de integración, las áreas de acuerdos comerciales preferenciales, en los cuales los signatarios se imponen aranceles más bajos en sus importaciones recíprocas respecto de las importaciones de terceros países, a través del capítulo XIX sobre solución de controversias internacionales que tiene como instrumento a los Paneles Binacionales.

Se corroboró que los Paneles constituyen por varias razones un medio de defensa alternativo imparcial y efectivo, tomando en consideración: la duración del procedimiento, la especialización e imparcialidad de los panelistas y, el sentido y cumplimiento de sus decisiones.

Para responder a la diversidad y complejidad de las obligaciones pactadas, el mecanismo general de solución de controversias hace uso de una amplia gama de técnicas o métodos alternativos de resolución de diferencias ante diversas instancias. En el diseño de este mecanismo se buscó lograr la combinación apropiada de métodos diplomáticos o políticos y legales de solución de controversias.

De otra forma las Partes o gobiernos del TLCAN consideraron que con la creación de un régimen flexible que combinara elementos de negociación, de conciliación, de elementos más formales o contenciosos, que los conflictos pudieran ser atendidos en diferentes momentos y de manera más efectiva: respondiendo así a las circunstancias políticas y económicas generadas por el acuerdo comercial.

Y finalmente la incorporación de la solución de controversias en el Capítulo XIX del Artículo 1904.3 del TLCAN responde a una estrategia gubernamental que deriva del acuerdo firmado GATT ahora OMC que otorga a México la posibilidad de firmar un tratado trilateral que le permita regular su comercio regional de manera ordenada y pacífica.

Los Paneles Binacionales Arbitrales son el instrumento jurídico, dentro del marco fundamentalmente económico que está contenido en el acuerdo firmado por México en 1986 (GATT) de acuerdo a los datos proporcionados con anterioridad el mecanismo de solución de controversias estipulado en el capítulo XIX del tratado ha servido a México como instrumento jurídico que le permite relacionarse con intensidad en el intercambio comercial tomando a nuevos agentes de solución que faciliten el paso a la integración en la interrelación comercial concretada en los tratados de libre comercio poniendo en práctica reglas o instrumentos legales para tener un campo de acción en el tiempo y el espacio internacionales, delimitado en el mismo, sin violar reglamentos ni conceder derechos.

Tomando en cuenta que los procedimientos ante Paneles Binacionales de solución de controversias fueron un instrumento muy efectivo en la solución de disputas comerciales entre los países integrantes del Tratado mencionado, los resultados que la apertura comercial produjo para México una después de la crisis financiera de 1994, entre 1993 y 2000, la economía mexicana creció 1 por ciento en promedio (ver anexo 5).

A pesar del crecimiento que significó el TLC su impacto en la economía mexicana a escala regional ha sido desigual, pues como se ha visto reflejado en el producto interno bruto, no ha tenido el mismo impacto económico en las regiones del país. (ver anexo 2, 4, 5 y 6).

Lo que ha significado que las grandes empresas que cuentan con el 20 % de la producción nacional son la únicas beneficiadas con la solución de controversias son empresas como CEMEX, S.A. de C.V., Cementos Chihuahua, SuKarne, etcétera, empresas que están

ubicadas en la región norte del país, región que se ha visto beneficiada por la derrama económica que estas producen (ver anexo 2).

Sin embargo la región Sur no tiene los mismos beneficios del Tratado y sobre todo del capítulo XIX, ya que ésta región carece de industria y por lo tanto no puede hacer uso de este instrumento.

#### **4.3 Resultados que ha tenido México con el desarrollo de paneles de solución de controversias.**

Los resultados de la participación de México en los Paneles Binacionales de solución de controversias en materia Antidumping y Cuota Compensatoria en el marco del TLCAN, han sido positivos por que ha facilitado el libre tránsito de mercancías entre México, Canadá y Estados Unidos, estos consideraron que la principal ventaja que podía ofrecerles el sistema de paneles negociado era que los panelistas tenderían con mayor frecuencia, en comparación con las instancias nacionales de revisión, a revertir las decisiones del Departamento de Comercio y de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos.

Esto en virtud de que al resolver los panelistas no les tendrían la conocida deferencia (principio de Stare decisis) que las autoridades judiciales hasta la fecha han acostumbrado tener. Ante una rotunda negativa de su principal socio comercial a la propuesta de eliminar recíprocamente la aplicación de las leyes de Antidumping, México y Canadá vieron como segunda opción la creación de paneles que garantizaran la aplicación imparcial y despolitizada de las leyes contra prácticas desleales de comercio.

Así la participación de México en el Tratado de Libre Comercio y usuario del mecanismo de solución de controversias ha tenido una participación bastante activa pues se han

presentado ante la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio 12 casos, en comparación con Canadá y Estados Unidos. Los Casos que se presentaron en México de 1994 hasta 1996 casi todos tienen que ver con Acero en Estados Unidos con Cemento y Utensilios de Cocina y en Canadá con Acero y Medicamentos, los últimos casos fueron Fructosa, Urea y Bovino.

Nombre y Numero del Caso	Solicitante panelistas	Situación del Caso
MEX-94-1904-01. Aceros planos recubiertos originarios y procedentes de E.U.A. Autoridad Investigadora SECOFI Dumping Periodo de investigación 1990 a 1992	Panel solicitado por L'SV Corporation e Inland Steel Company (1-sep-94)  Panel Gustavo Vega Canovas (Presidente) (MEX) Jore Luis Soberanes (MEX) Eduardo Magallon Gómez (MEX) David Ganiz (USA) Michael D. Sandler (USA)	27-sep-94. El Panel por unanimidad confirmó en parte la Resolución Definitiva de la Autoridad Investigadora en todos sus puntos, con excepción de aquellas resoluciones que se refieren a la empresa Inland Steel Company. Se devolvió ciertos puntos de la Resolución relativos a dumping y daño. La Orden señala un plazo de 120 días a partir de la Decisión Final del Panel, para que la Autoridad Investigadora presente su Informe de Devolución (Publicación D.O.F. 8 de noviembre de 1994) 15-sep-97. El Panel tras el estudio del Informe de Devolución presentado por SECOFI el 20 de abril de 1997, confirma en su parte discreto informe con respecto a la asignación de costos de materia prima de New Process, y devolvió en parte otorgando a la SECOFI la información referente a New Process sobre la información faltante y todas las aclaraciones necesarias con respecto a la propuesta de cálculos de costos de mano de obra. Se otorga así mismo respecto de las exclusiones de productos de New Process. 2) Dar a New Process oportunidad para proporcionar información adecuada y hacer aclaraciones con respecto a la propuesta y exclusión mencionadas en el punto anterior. 3) Con base en lo anterior hacer un nuevo cálculo de margen de Dumping para New Process e Inland. (Publicación D.O.F. 1 de octubre de 1997). Se previene el segundo Informe de Devolución relacionado a los puntos anteriores, con fecha 13 de enero de 1998. En la Decisión que emitió el Panel el 13 de abril de 1998 desecha el escrito de impugnación de la empresa New Process y confirma el Segundo Informe de Devolución (Publicación D.O.F. 27 de abril de 1998). El 24 de abril de 1998 se emitió el Aviso de Accion Final del Panel. El 25 de mayo de 1998 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel.
MEX-94-1904-02. Placa de acero en hoja originaria y procedente de E.U.A. Autoridad Investigadora SECOFI Dumping Periodo de investigación 1990 a 1992	Panel solicitado por L'SV Corporation y Bethlehem Steel Corporation (1-sep-94)  Panel Gustavo Vega Canovas (Presidente) (MEX) Jore Othon Ramirez (MEX) John Barton (USA) Harry B. Endley (USA) Robert E. Lutz (USA)	30-ago-95. La Decisión del Panel estuvo sustentada en la opinión de la mayoría (3 votos), emitiéndose a su vez una opinión disidente (2 votos). El Panel, al voto de la mayoría, devolvió la Resolución Definitiva a la Autoridad Investigadora y dispone que las exportaciones de las mercancías que realicen L'SV y Bethlehem a territorio mexicano, se podrán importar sin la aplicación de cuota alguna, y que deberán devolverse a los importadores las cantidades pagadas por concepto de cuotas compensatorias, con motivo de la importación al país de la mercancía producida por las demandadas o, cancelar las garantías que se hayan otorgado por este concepto ante las autoridades competentes. En la opinión disidente se concluye que se debió haber devuelto a la Autoridad la Resolución Definitiva para su corrección o clarificación, para determinar el dumping, el cálculo de fines y en cuanto a la determinación de daño, se hubiera devuelto para que la Autoridad hiciera una nueva determinación de daño, sin considerar el dictamen técnico preparado por un consultor externo. (Publicación D.O.F. el 11 de septiembre de 1995). El 10 de noviembre de 1995 se emitió el Aviso de Accion Final del Panel. El 12 de diciembre de 1995 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel.
MEX-94-1904-03. Poliestireno cristal e impacto originario y procedente de E.U.A. Autoridad Investigadora SECOFI Dumping Periodo de investigación: Enero a agosto de 1992	Panel solicitado por Muehlen International Ltd. (9-dic-94)  Panel Clemente Valdes Sánchez (Presidente) (MEX) Miguel Estrada Samano (MEX) Immie V. Resna (USA) Maurice Rusch (USA) Hector Cuastra y Moreno (MEX)	12-sep-96. El Panel emitió su Decisión Final de la siguiente manera tres votos a favor, un voto concurrente y un voto disidente. Confirmó la Resolución Definitiva de la Autoridad Investigadora. El voto concurrente no estuvo de acuerdo con la propuesta en cuanto a la aplicación del examen de representatividad que hizo la Autoridad Investigadora, en la comparación de ventas con el mercado nacional. El voto disidente de uno de los panelistas se basa en los siguientes puntos: 1) que la Autoridad Investigadora no respetó la garantía de audiencia de la reclamante; 2) que la Autoridad Investigadora no aplicó correctamente el criterio de representatividad para el cálculo de ventas en el mercado nacional y 3) que hubo vicios por parte de la Autoridad Investigadora en el procedimiento. (Publicación D.O.F. el 4 de noviembre de 1996). El 23 de septiembre de 1996 emitió el Aviso de Accion Final del Panel. El 23 de octubre de 1996 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<p>MIEX-95-1904-01. Tubería comercial de acero sin costura procedente de E.U.A. Autoridad Investigadora: SECOFI Dumping Periodo de investigación Julio a diciembre de 1992</p>	<p>Panel solicitado por Gulf States Tube Division, una Division de Quince Corporation y Michigan Seamless Tube (10-nov-95)</p>	<p>Desistido: a solicitud de los participantes el 8 de diciembre de 1995 (Publicación D.O.F. el 15 de diciembre de 1995).</p>
<p>MIEX-96-1904-01. Lamina laminada en frío procedente de Canadá. Autoridad Investigadora: SECOFI Dumping Periodo de investigación: Enero a diciembre de 1992</p>	<p>Panel solicitado por Dofasco Inc (26-ene-96)</p>	<p>Desistido: a solicitud de los participantes el 1 de abril de 1996 (Publicación DOF el 9 de mayo de 1996)</p>
<p>MIEX-96-1904-02. Placa en rollo originaria de Canadá. Autoridad Investigadora: SECOFI Dumping Periodo de investigación: Enero a diciembre de 1992</p>	<p>Panel solicitado por Dofasco Inc, Stelco Inc, Algoma Inc y The Titan Industrial Co (20-ene-96)</p> <p>Panel: Gustavo Vega Canovas (Presidente) (MEX) Lucia Reina Antuña (MEX) Rodolfo Terrazas Salgado (MEX) W Roy Hines (CDA) Michael M. Goldie (CDA)</p>	<p>17-dic-97. El Panel ordena se devuelva a la Autoridad Investigadora la Resolución Definitiva dando un plazo de 60 días naturales contados a partir de la fecha de la notificación de la Orden, en la cual la Autoridad Investigadora debiera determinar en lo que se refiere a TITAN si esta, fue el unico exportador de Placa en Rollo Canadiense, establecer el volumen de exportaciones, por tanto el Panel ordena que se establezca un margen de discriminación de precios especifico respecto a las importaciones provenientes de TITAN. En lo que se refiere a las otras exportadoras canadienses, el Panel concluyo que estas no emiten Acero de Placa en rollo a Mexico, por lo cual el Panel ordena se reconsidere el margen de discriminación de precios para todas las producciones canadienses. Con respecto a las reclamantes podran impugnar el informe de devolucion, con base en la regla 7(b) mediante la presentación de un escrito, pero por ningun motivo podra reabrirse el caso. En su caso, el escrito quedara modificado la Orden del Panel del 21 de mayo de 1997. La Autoridad Investigadora en su Informe de Devolucion presentado el 24 de abril de 1998, modifica su cuota compensatoria de 381 a 108. (Publicación D.O.F. el 6 de febrero de 1998).</p>
		<p>El 1 de agosto de 1998 se emitió la Decisión Final en la cual el Panel confirma el informe de Devolucion y la Resolución Modificada de la Autoridad Investigadora salvo en lo que respecta a TITAN. El Panel declara ilegal el margen de discriminación de precios del 108 por ciento establecido para TITAN en el Informe de Devolucion y en la Resolución Modificada, ordena que la A.I. no les de efecto jurídico alguno a en devolucion, inactiva a dicha Autoridad para que 1) De a TITAN la oportunidad de presentar toda la información necesaria incluídos sus costos de adquisición, que permita que pueda ser tratada como una empresa comercializadora independiente, 2) De oportunidad a TITAN de formular comentarios sobre análisis que haga la Autoridad Investigadora de dicha información, 3) modifique la Resolución Definitiva, a fin de determinar un nuevo margen de discriminación de precios especifico para TITAN, el cual debiera tener en consideración las pruebas y la información que TITAN haya presentado.</p> <p>Respecto a los demás exportadores canadienses, se debiera aplicar las mismas reglas contenidas en 4) y, además inactiva a la A.I. para que determine un nuevo margen de discriminación de precios, el cual no debiera ser mayor al 108 por ciento para todos los demás exportadores aparte de la empresa TITAN, determinación que debiera basarse en la información disponible en el Expediente Administrativo, relativa a las importaciones hechas en 1992 por todas las empresas distintas de TITAN.</p> <p>El panel devuelve el caso a la Autoridad Investigadora y se ordena cumplir con lo anterior a mas tardar el día 30 de octubre de 1998. (Publicación D.O.F. el 17 de agosto de 1998).</p> <p>En el Informe de Devolucion la Autoridad Investigadora, resuelve que para las importaciones de placa en rollo canadiense provenientes de la empresa de Titan Industrial Corporation, una cuota compensatoria definitiva de 133.70% y para las importaciones de placa en rollo canadienses provenientes de las demas exportadoras sera de 25.45%. (Publicación D.O.F. el 2 de noviembre de 1998).</p> <p>El 29 de diciembre de 1998 emitió el Aviso de Acción Final</p>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

		del Panel el 27 de enero de 1999 se emitió el Acta de Terminación ante el Panel
<p>MLA-96-1904-01.</p> <p>Lámina rolada en caliente originaria de Canadá.</p> <p>Autoridad Investigadora: SECOFI</p> <p>Dumping</p> <p>Periodo de investigación: Enero a diciembre de 1992</p>	<p>Panel solicitado por</p> <p>Dofasco Inc, Stelco Inc, Algoma Inc (29-ene-96)</p> <p>Panel</p> <p>Victor C. Garcia Moreno (MEX)</p> <p>(Presidente)</p> <p>Victor Blanco Formelets (MEX)</p> <p>David J. Mullin (CDA)</p> <p>Jorge S. Achez Cardero (MEX)</p> <p>Wilhelmina Tyler (CDA)</p>	<p>Dejaron*. El Panel, por unanimidad, devolvió la Resolución Final a la Autoridad Investigadora para que redacte una nueva resolución compatible con la decisión del Panel. Con relación a la empresa The Titan Industrial Co. si que el tratamiento dispuesto a las importaciones de Dofasco en el párrafo 981, inciso 1a de la Resolución Final, conforme a la Aclaración publicada en el D.O.F. de fecha 20 de febrero de 1996, sea dispuesto a las importaciones realizadas por Titan provenientes de Dofasco y a que la SECOFI disponga para las importaciones realizadas por Titan provenientes de proveedores distintos a Dofasco, las cuotas compensatorias que correspondan a cada uno de ellos, estudiando y valorando la información que consta en el expediente administrativo y de realizar un volumen de importaciones provenientes de Canadá de carácter significativo, realizar con base en el mismo expediente un análisis de dño y causalidad para cada una de las proveedoras de Titan distintas de Dofasco.</p>
		<p>Con relación a Algoma y Stelco, la Autoridad Investigadora planteó que el procedimiento de investigación era sobre Dño y no sobre Amenaza de Dño, además que estas no realizaron exportaciones en el periodo investigado y su suministraron información a la SECOFI por lo que esta deberá resolver lo que correspondiera dado que no se materializaron los acuerdos legales que justifican la aplicación de cuotas compensatorias por dño. Publicarán D.O.F. 3 de septiembre de 1997.</p> <p>El 26 de septiembre de 1997 emitió el Acta de Acción Final del Panel</p> <p>El 27 de octubre de 1997 se emitió el Acta de Terminación ante el Panel</p>
<p>MEX-97-1904-01</p> <p>Revisión de la resolución definitiva sobre importaciones de peróxido de hidrógeno, procedente de E.U.A.</p> <p>Autoridad Investigadora: SECOFI</p> <p>Cuota Compensatoria</p> <p>Periodo de investigación: Del 1 de enero al 31 de diciembre de 1995</p>	<p>Panel Solicitado por</p> <p>Electro Quimica Mexicana, S.A. de C.V. (29-sep-97)</p>	<p>Destinada a solicitud de los participantes el día 19 de enero de 1998</p>
<p>MEX-US-98-1904-01</p> <p>Resolución Final de la Resolución Antidumping sobre importaciones de Jarabe de Maíz de Alta Fructosa originarias de los Estados Unidos de America.</p> <p>Autoridad Investigadora: SECOFI</p> <p>Anti-Dumping</p> <p>Periodo de investigación: Del 27 de enero al 23 de enero de 1998</p>	<p>Panel Solicitado por</p> <p>Corn Refiners Association,</p> <p>Almudones Mexicanos, S.A. de C.V</p> <p>Cerestar, USA, Inc (20-feb-98)</p> <p>Corn Products International,</p> <p>Cargill de México, S.A. de C.V</p> <p>Cargill Incorporated</p> <p>Archer Daniels Midland Company</p> <p>A.E. Staley Manufacturing Company</p> <p>Panelistas</p> <p>Dr. Gustavo Vega C. (Presidente) (MEX)</p> <p>Lic. Victor Blanco F. (MEX)</p> <p>Dr. Hector Cuadra M. (MEX)</p> <p>Howard N. Fenion (USA)</p> <p>Saul L. Sherman (USA)</p>	<p>15. Aho-2002. 1.- La Autoridad Investigadora tuvo múltiples oportunidades, tanto para levantar el material contenido en el Expediente Administrativo, como para ampliarlo como resultado de la primera revisión dictada por el Grupo Especial del Organismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio.</p> <p>2.- La Autoridad Investigadora, en dos ocasiones, no ha logrado demostrar ante este Panel que el Expediente Administrativo sirve de base para llegar a la conclusión de que las importaciones de Jarabe de Maíz de Alta Fructosa, provenientes de los Estados Unidos de America, importan una amenaza de dño a la industria mexicana del jarabe y a su mercado.</p> <p>3.- Conforme a las disposiciones del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de America del Norte, la revisión por parte de un panel tiene que basarse exclusivamente en el expediente administrativo.</p> <p>4.- No existe fundamentación en el expediente combinado que resulto de la investigación original y de la investigación por la que la Autoridad Investigadora reviso su Decisión Original, que sustente la conclusión de que las importaciones de Jarabe de Maíz de Alta Fructosa</p> <p>Provenientes de los Estados Unidos de America, significan</p>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

		<p>ampliada de dolo para la industria mexicana del azúcar, lo cual hace que las tres Decisiones adoptadas por la Autoridad Investigadora sean inconsistentes con las disposiciones internacionales y legales que las rigen</p> <p>5 - Como resultado de esta determinación este Panel también determinó que la imposición y el cobro de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de Jarabe de Maza de Alta Fructuosa originarias de los Estados Unidos de América, han sido y continúan siendo inconsistentes con las disposiciones internacionales y legales que las rigen puesto que fueron el resultado de una conclusión de la Autoridad Investigadora, relativa a la amplitud de dolo que es inconsistente con las disposiciones internacionales y legales que las rigen</p> <p>6 - En consecuencia ORDENA lo siguiente</p> <p>Este Panel devuelve este asunto a la Autoridad Investigadora para que en un término no mayor de FIFENTA (50) días, coetados a partir de la emisión de esta Orden actúe de manera consistente con la Decisión que este Panel adopta de que la imposición y el cobro de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de Jarabe de Maza de Alta Fructuosa originarias de los Estados Unidos de América son inconsistentes con las disposiciones internacionales y legales que las rigen. El Panel confirma el segundo Informe de Devolución y el 1 de julio de 2002 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel. El 1 de agosto de 2002 se emitió el Aviso de Terminación de la Revisión ante el Panel. (D.O.F. Riego-2002).</p>
<p>MEX-USA-00-1904-01</p> <p>Resolución Final de la Resolución Antidumping sobre importaciones de urea procedente de los Estados Unidos de América y la Federación Rusa.</p> <p>Autoridad Investigadora SECOFI</p> <p>Antidumping</p> <p>Período de Investigación 1 de mayo de 1997 al 30 de abril de 1998</p>	<p>Panel Solicitado por</p> <p>Agro Fertilizantes S.A de CV antes Agro Nitrogenado, S.A de CV. (4-may-200)</p> <p>Peggy Chaplin (USA)</p> <p>Michael Gordon (USA)</p> <p>Leonard Santos (USA)</p> <p>Jose Francisco Contreras Vacat(MEX)</p> <p>Raimundo Enriquez (MEX)</p>	<p>23-may-2002.</p> <p>1 - El Panel ordena devolver la Resolución Final a la Secretaría de Economía, con el fin de que la Autoridad Investigadora emita la Resolución Final que corresponda en consistencia con lo expuesto en la Decisión, particularmente lo establecido por Agronorm donde reclama la supuesta ilegalidad de la determinación de la SE de cancelar el procedimiento administrativo de investigación sin imponer cuota definitiva alguna, bajo la consideración de que, al momento de la emisión de la Resolución Final, AGRONORM había perdido el carácter de productor nacional y que, por consecuencia, carecía de legitimación procesal activa en el procedimiento de investigación.</p> <p>2 - En términos generales, AGRONORM sostiene que no existe motivación ni fundamentación legal alguna, con base en las cuales la SE pudiera haber apoyado su determinación de concluir la investigación en cuestión, de acuerdo con la supuesta carencia de legitimación procesal activa, derivada del hecho incontestable de que al momento de la emisión de la Resolución Final, AGRONORM no producía urea (y en consecuencia, no se le podía considerar como productor nacional).</p> <p>3 - En apoyo a su argumento, AGRONORM destaca el hecho de que la propia SE había reconocido previamente su carácter de productor nacional, tanto en la Resolución de Inicio como en la Preliminar.</p> <p>4 - En general se adopte cualesquiera medida no incompatible con la presente Decisión, respecto de las importaciones de urea, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 31021001 de la Tarifa del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.</p> <p>Informe de Devolución: Programado para el 15 de agosto de 2002</p>
<p>MEX-USA-00-1904-02.</p> <p>Resolución Final de la Resolución Antidumping sobre importaciones de Carne y despojos comestibles de bovina, procedentes de los Estados Unidos de América.</p> <p>Autoridad Investigadora SECOFI</p> <p>Antidumping</p> <p>Período de Investigación</p>	<p>Panel Solicitado por IDP (25-may-200)</p> <p>Dr. Ruperto Panto Manfer (MEX)</p> <p>Dr. Jorge Silva Silva (MEX)</p> <p>Lic. Eduardo Magallon Gomez (MEX)</p> <p>Lita Koreem (USA)</p> <p>Cynthia Crawford Luchtenstein (USA)</p>	<p>Audiencia Pública: Prevista para el 29 y 30 de agosto de 2002</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida</p>
<p>MEX-USA-2002-1904-01.</p> <p>Primera solicitud para la Revisión ante un panel de la Resolución por la que se declara improcedente analizar la Solicitud de Inicio de Revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones</p>	<p>Panel Solicitado por Sun Land Beef Company Inc (2-jul-2002)</p> <p>El panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida</p>



<p>provenientes de Sun Land Beef Company Inc., mediante la Resolución Final sobre las importaciones de carne y despojos comestibles de bovino, originarias de los Estados Unidos de América.</p> <p>Autoridad Investigadora SECOFI Cuentas Compensatorias Período de Investigación</p>		
<p>USA-94-1904-02. Ropa confeccionada en cuero procedente de México.</p> <p>Autoridad Investigadora. Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Período de investigación Del 24 de diciembre de 1992 al 11 de septiembre de 1995</p>	<p>Panel solicitado por Maquilladora de Pieles Piuic, S.A. de C.V. y Piuic Leather (26-sep-94)</p> <p>Panel. Alan Kashdan (Presidente) (USA) Dean Barbara Bader Aldave (USA) Hector Cuadra y Moreno (MEX) Raymundo E. Enriquez S (MEX) Eduardo Magallon Gomez (MEX)</p>	<p>19-jul-95. El Panel, por solicitud de la Autoridad Investigadora devolvió a esta la Resolución Definitiva para que restarte la investigación iniciada, con el argumento de que el Departamento de Comercio (DOC), cometió fallos en la notificación a las empresas reclamantes, y tras la consideración de las peticiones incidentales de las Reclamantes y de la Autoridad Investigadora de devolución de la Resolución Definitiva</p> <p>El 11 de Diciembre de 1995 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel El 31 de octubre de 1995 se emitió el Aviso de Terminación (Publicación en el Federal Register 11 de diciembre de 1995).</p>
<p>USA-95-1904-01. Utensilios para cocinas porcelanizados procedentes de México. (3a. Rev. Admva.)</p> <p>Autoridad Investigadora. Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Período de investigación Del 1 de diciembre de 1990 al 30 de noviembre de 1991</p>	<p>Panel solicitado por Cinsa S.A. de C.V. (8-feb-95)</p> <p>Panel O Thomas Johnson, Jr (Presidente) (USA) Lewis H Goldfarb (USA) Alejandro Casañeta Sabido (MEX) Victor C. Garcia Moreno (MEX) Kathleen Patterson (USA)</p>	<p>30-abr-96. El Panel confirmó en parte y devolvió en parte la Resolución Definitiva a la Autoridad Investigadora. Los puntos de devolución fueron relativos a 1) el error asociado con el cálculo del embalaje de uno de los productos en cuestión, 2) el ajuste apropiado para los impuestos sobre el valor agregado reducidos o sin recargar, con instrucciones de que el DOC aplique una metodología de impuesto neutral</p> <p>El Panel instruyó a la autoridad investigadora para que, en un plazo de 45 días, presente su informe de Devolución. (Publicación D.O.F. el 9 de octubre de 1996).</p> <p>El 2 de agosto de 1996 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel El 3 de septiembre de 1996 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel. (Publicación en Federal Register, 13 de septiembre de 1996).</p>
<p>USA-95-1904-02. Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. (3era. Rev.)</p> <p>Autoridad Investigadora. Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Período de investigación Del 1 de agosto de 1992 al 31 julio de 1993</p>	<p>Panel solicitado por Cementos de Mexico S.A. de C.V. (16-jun-95)</p> <p>Panel John Peterson (Presidente) (USA) William Alford (USA) Moron Pomeroy (USA) Victor Blanco Formiles (MEX) Eduardo Magallon Gomez (MEX)</p>	<p>13-sep-96. El Panel confirmó la Resolución Definitiva de la Autoridad Investigadora, considerando que esta se basó en pruebas substanciales en el expediente administrativo y fue dictada conforme a derecho (Publicación D.O.F. el 16 de octubre de 1996). El 25 de septiembre de 1996 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel. El 28 de octubre de 1996 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel (Publicación en el Federal Register 22 de noviembre de 1996).</p>
<p>USA-95-1904-04. Tubería petrolera procedente de México.</p> <p>Autoridad Investigadora. Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Período de investigación Del 1 de enero de 1994 al 30 de junio de 1994</p>	<p>Panel solicitado por Tubos de Acero de Mexico, S.A (TAMSA) (26-jul-95)</p> <p>Panel Harry B. Endsley (Presidente) (USA) Frank G. Evans, Jr. (USA) Daniel Partan (USA) Hector Cuadra y Moreno (MEX) Raymundo E. Enriquez (MEX)</p>	<p>31-jul-96. El Panel confirmó en parte y devolvió en parte la Resolución Definitiva a la Autoridad Investigadora</p> <p>Los puntos que confirmo fueron los relativos a 1) el cálculo que hizo el DOC del gasto financiero de TAMSA, sobre la base de la mejor información disponible, con el fundamento adicional de que la información financiera de 1993 de la empresa no era representativa de los gastos financieros incurridos durante el periodo de investigación, 2) la decisión del DOC de desechar los costos indirectos del método de asignación y su sustitución por el método de asignación basado en costos directos. El Panel también reconoció la solicitud del DOC de registrar a TAMSA el costo de asignación no estándar para recalcular la asignación de este costo</p> <p>El punto que devolvió el Panel al DOC fue el relativo a el rechazo del DOC de los datos financieros de 1993 de TAMSA, como no representativos de los gastos generales y administrativos incurridos durante el periodo de investigación.</p> <p>El DOC deberá dar razones detalladas de este hecho</p>

		El Panel ordeno al DDC que a partir de la emision de su Decision Final dicte dentro de un plazo de 90 dias, su informe de devolucion, debiendo conceder un periodo adecuado de tiempo a las empresas North Star y TANISA para hacer comentarios a los resultados propuestos para la devolucion (Publicacion D.O.F. el 2 de diciembre de 1996). El 13 de diciembre de 1996 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel El 21 de enero de 1997 (Publicación en el Diario Oficial 13 de febrero de 1997).
USA-95-1904-05. Flores recién cortadas procedentes de México. Autoridad Investigadora: Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Periodo de investigación Del 1 de abril de 1991 al 31 de marzo de 1992	Panel solicitado por: Rancho El Aguaje, Rancho el Toro y Rancho Guacatay (125-oct-95)  Panel Mark Sandstrom (Presidente) (USA) Lucia Reyna Amula (MEX) Maximo Carvajal (MEX) Jorge Witkes (MEX) Kenneth Resenfeld (USA)	16-dic-96. El Panel confirmo en parte y devolvió en parte al DDC la Resolución Final. El Panel esia de acuerdo que la Autoridad Investigadora adecuadamente determino que las reclamantes la habian provisto de argumentos cronos y exaivos sobre su situacion fiscal y que el DDC adecuadamente invoco la Vector Informacion Disponible (NID). Jada la evidencia sustancial en el expediente de esta accion. Sin embargo, la primera tasa vinculadora de la NID impuesta por el DDC no se encuentra justificada por la evidencia sustancial en el expediente y, por lo tanto, no se emito conforme a derecho. Basados en la evidencia sustancial existente en el expediente, el Panel lo devolvió al DDC, con instrucciones para que asigne la segunda tasa vinculadora del 18.29% tasa que fue tomada de la investigación original del DDC y la cual tomo en cuenta la cooperacion proporcionada por los Ranchos. (Publicación D.O.F. el 4 de agosto de 1997).  El 14 de marzo de 1997 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel El 14 de abril de 1997 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel (Publicación en el Federal Register 23 de abril de 1997).
USA-96-1904-01. Resillos para cocina parcelanizados procedentes de México. (5a. Rev. Adv.) Autoridad Investigadora Departamento de Comercio de E.U.A. Dumping Periodo de Investigación Del 1 de diciembre de 1991 al 30 de noviembre de 1992	Panel solicitado por General Housewares Corporation (20-nov-96)	Devuelto a solicitud de los participantes el día 5 de diciembre de 1996.
USA-97-1904-01. Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. (5a. Revisión) Autoridad Investigadora Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping Periodo de Investigación Del 1 de agosto de 1994 al 31 de julio de 1995	Panel solicitado por Cemex, S.A. de C.V. (6-may-97) Panelistas Harry B. Endsley (USA) Robert Emmett Lutz, II (USA) Dr. Héctor Cuadra Moreno (MEX) Dr. Jorge Witkes Velázquez (MEX) Dr. Jorge Adame Goddard (MEX)	Reactivado: el 17 de marzo de 1998 Audiencia Pública: 15 y 16 diciembre de 1998 Decisión Final: 18 junio de 1999 Devuelto por Unanimidad con un voto disidente. El Panel ordena al Departamento de Comercio de los Estados Unidos tomar decisiones respecto de las materias devueltas, que sean congruentes con las instrucciones y conclusiones expuestas en la opinion del Panel. El Departamento dara un plazo adecuado a las partes, CEMEX, S.A. de C.V., Cementos de Chihuahua S.A. de C.V. y a los peticionarios, Southern Tier Cement Committee, para opinar sobre los resultados que proponga, sobre las materias devueltas. La Decision Final sobre las materias devueltas debera ser publicada 90 dias despues de la fecha de esta orden. El Panel emito una orden el día 3 de septiembre de 1999, postponiendo la fecha del Informe de Devolucion para el 15 de noviembre de 1999. (D.O.F. 16 de agosto de 1999). Fed. Reg. 16 de julio de 1999.  El 22 de febrero de 2000 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel
USA-97-1904-02 Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. (4a. Revisión) Autoridad Investigadora Departamento de Comercio de los E.U.A. Dumping Periodo de Investigación Del 16 de septiembre de 1995 al 31 de agosto de 1995	Panel solicitado por Cemex, S.A. de C.V. (8-mayo-97) Panelistas David A Gintz (USA) Daniel G. Parsan (USA) Lewis H. Goldfarb (USA) Victor Carlos Garcia Moreno (MEX) José Alejandro Romero Carreto (MEX)	Reactivado: el 17 de marzo de 1998 Audiencia Pública: 6 de agosto de 1998 Decisión Final: 4 de diciembre de 1998 4 de Dic. de 1998. El Panel por Unanimidad con una opinion concurrente confirmo la resolución de la Autoridad Investigadora, considerando que el margen de 109.13 por ciento aplicado en los resultados finales fue calculado de acuerdo con la información proporcionada por Cemex en una revision anterior, por lo que el Panel no considera que la seleccion de dicho margen sea irrazonable o arbitraria y se encuentra dentro de la jurisdiccion del Departamento (Publicado en el D.O.F. el 23 de enero de 1999).  El 15 de diciembre de 1998 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel. El 18 de enero de 1999 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel

<p>USA-97-1904-05</p> <p>Urtenios de cocina porcelanizados procedentes de México. (8a. Revisión).</p> <p>Autoridad Investigadora</p> <p>Departamento de Comercio de los E.U.A.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación</p> <p>Del 1 de diciembre de 1993 al 30 de noviembre de 1994</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cinsa, S.A. de C.V. (11-junio-97)</p>	<p>Desistido: a solicitud de los participantes el 22 de julio de 1997</p>
<p>USA-97-1904-06.</p> <p>Tubo y Tubería de acero con costura de sección circular, sin alerz, procedente de México.</p> <p>Autoridad Investigadora</p> <p>Departamento de Comercio de los E.U.A.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de diciembre de 1995 al 30 de septiembre de 1996</p>	<p>Panel solicitado por</p> <p>Hylsa, S.A. de C.V. (8-agosto-97)</p> <p>Panelistas</p> <p>Laura Trigueros (MEX)</p> <p>Lucia Ojeda (MEX)</p> <p>Franklin Gill (USA)</p> <p>Robert Ruggieri (USA)</p> <p>Mark Jonson (USA)</p>	<p>Suspendido: 5 de diciembre de 1997</p> <p>Reactivado: por integración del Panel el 29 de mayo de 1998</p> <p>Decisión Final: 14 abril de 1999</p> <p>Suspendido: 9 de junio de 1998, por la renuncia del Panelista Steve Weiser</p> <p>Reactivado: 10 de agosto de 1998</p> <p>Desistido: El 13 de enero de 1999, a solicitud de los Participantes Fed. Reg. (28 de enero de 1999.) (D.O.F. 10 de febrero de 1999).</p>
<p>USA-97-1904-07</p> <p>Urtenios de Cocina porcelanizados, procedentes de México (9a. Revisión)</p> <p>Autoridad Investigadora</p> <p>Departamento de Comercio de los E.U.A.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación</p> <p>Del 1 de diciembre de 1994 al 30 de noviembre de 1995</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cinsa, S.A. de C.V. (2-sep-97)</p> <p>Panelistas</p> <p>Victor Blanco (MEX)</p> <p>Jorge Silva (MEX)</p> <p>Eduardo Magallon (MEX)</p> <p>John Peterson (USA)</p> <p>Michael Kaye (USA)</p>	<p>Reactivado: el 17 de marzo de 1998</p> <p>Audiencia Pública: 15 de enero de 1999</p> <p>Suspendido: Suspendido el 20 de mayo de 1998, por renuncia de un panelista (Francis Sailer)</p> <p>Reactivado: el 24 de julio de 1998</p> <p>30 de abril de 1999. Confirma por unanimidad la Decisión del Departamento de Comercio en todos sus aspectos excepto que se le devuelve respecto del uso del factor Global en el calculo de los gastos indirectos de venta de Yamata, con el proposito de que determine si en sus calculos en efecto incurio en un error clerical y, de no haber sido así, corregirlo y explicar en detalle los sustento para la corrección efectuada, específicamente referendos a los comentarios de las partes respecto del calculo adecuado</p> <p>La Autoridad Investigadora, determino Margen de Dumping para Cinsa o 99% y para ENASA de 16.97% (D.O.F. 18 de junio de 1999.)</p> <p>El 20 de julio de 1999 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel</p>
<p>USA-MEX-98-1904-02</p> <p>Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. (6a. Revisión Administrativa).</p> <p>Autoridad Investigadora</p> <p>Departamento de Comercio de los E.U.A.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación</p> <p>Del 1 de octubre de 1995 al 31 de julio de 1996</p>	<p>Panel solicitado por.</p> <p>Cemex S.A. de C.V. (14-abril-98)</p> <p>Panelistas</p> <p>Dr. Alejandro Castañeda Sabido (MEX)</p> <p>Dra. Hermany Yeyita Palomino (MEX)</p> <p>Mrs. Peggy Chaplin (USA).</p> <p>Mr. Steve Baker (USA) (presidente).</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida.</p> <p>Suspendido: 13 de enero de 2000</p> <p>Reactivado: el 24 de marzo de 2000</p> <p>Suspendido: El 16 de mayo de 2000 renuncio Barry Carter</p> <p>Reactivado: el 12 de octubre de 2000</p> <p>Suspendido: el 8 de mayo de 2001 renuncio Rafael Dueñas</p>
<p>USA-MEX-98-1904-04.</p> <p>Urtenios de Cocina porcelanizados, procedentes de México (10a. Revisión).</p> <p>Autoridad Investigadora</p> <p>Departamento de Comercio de los E.U.A.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación</p> <p>Del 1 de diciembre de 1995 al 30 de noviembre de 1996</p>	<p>Panel solicitado por</p> <p>Cinsa, S.A. de C.V. ("Cinsa") y Emaltaciones de Norte America S.A. de C.V. ("ENASA") (17 de agosto de 1998)</p> <p>Panelistas</p> <p>Dr. Leonel Perezmeto Castro (MEX)</p> <p>Lic. Juan de Dios Gutierrez Baylon (MEX)</p> <p>Mr. Lisa Koteen (USA)</p> <p>Mr. Dale Beck Furnish (USA)</p> <p>Michael Gordon (USA)</p>	<p>Concluido: a solicitud de los participantes el 30 de abril de 2002</p>
<p>USA-MEX-98-1904-05.</p> <p>Tubo y Tubería de acero con costura de sección circular, sin alerz, procedente de México.</p> <p>Autoridad Investigadora</p>	<p>Panel solicitado por</p> <p>Allied Tube and Conduit Co.</p> <p>Sawhill Tubular division of Armo, Inc. y Wheatland tube companys (23 de diciembre de 1998)</p>	<p>Audiencia Pública: 7 de junio de 2002.</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida</p>

<p>Departamento de Comercio de los E.U.A</p> <p>Antidumping</p>	<p>Lawrence Bogard (USA) Presidente.</p> <p>Jeffrey Auk (USA)</p> <p>Lucia Ojeda Cárdenas (MEX)</p> <p>Hernán García Corral (MEX)</p>	
<p>USA-MEX-99-1904-03.</p> <p>Cemento Gray Portland y clinker procedente de México (7a. Revisión Admva.).</p> <p>Autoridad Investigadora:</p> <p>Departamento de Comercio e Internacional Trade Administration.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de agosto de 1996 de 31 de julio de 1997.</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cemex, S.A. de C.V. (12-abril-1999)</p> <p>Lucia Maturani (USA)</p> <p>Mark Iselson (USA).</p> <p>Steven Zamora (USA).</p> <p>Ruperto Patiño Manfrez (MEX)</p> <p>Gustavo Vega Cánovas (MEX).</p>	<p>30 de mayo de 2002: El Panel devuelve al Departamento de Comercio y confirma las siguientes cuatro conclusiones del mismo en su Resolución Definitiva:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Que las ventas de CEMEX en el mercado doméstico de cemento, que es físicamente de tipo V, como de tipo II y tipo V, fueron hechas fuera del curso ordinario del comercio.</li> <li>2. Que un ajuste a los gastos de venta indirectos de CDC por intereses supuestamente incurridos al financiar depósitos en efectivo para cuotas compensatorias no es justificado.</li> <li>3. Que recurrir parcialmente a la información negativa disponible para los datos de la planta de Hidalgo de CEMEX (en lugar de utilizar en su totalidad la información negativa disponible para la respuesta de CEMEX) es justificado; y</li> <li>4. Que rechazar el revocar la Resolución Antidumping por supuestos en el inicio de la investigación original LTFV, es justificado.</li> </ol> <p>Informe de Devolución: Programado para el 28 de agosto de 2002</p>
<p>USA-MEX-99-1904-05.</p> <p>Utensilios de cocinas porcelanizadas México.(11a. Revisión).</p> <p>Autoridad Investigadora:</p> <p>Departamento de Comercio e Internacional Trade Administration.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de diciembre de 1996 al 30 de noviembre de 1997.</p>	<p>Panel solicitado por: CINSA S.A. de CV. y Esmaltaciones de América S.A. de C.V. (18-mayo-99).</p> <p>Panelistas:</p> <p>Bruce Alikin (USA).</p> <p>Franklin Gill (USA).</p> <p>Robert Ruggeri (USA).</p> <p>Eduardo Magallón (MEX).</p> <p>Yolanda de los Rayos (MEX).</p>	<p>Consultado: a solicitud de los participantes el 30 de abril de 2002.</p>
<p>USA-MEX-00-1904-03.</p> <p>Cemento Gray Portland y clinker procedente de México.(8a. Revisión Admva.).</p> <p>Autoridad Investigadora:</p> <p>Departamento de Comercio e Internacional Trade Administration.</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de agosto de 1997 al 31 de julio de 1998.</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cemex S.A. de C.V. y Cementos de Chihuahua S.A. de C.V. (10-abril-00)</p> <p>(periodo de revisión 1 de agosto de 1997-31 de julio de 1998).</p> <p>El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-00-1904-04.</p> <p>Utensilios de cocinas porcelanizadas, procedentes de México (12a. Revisión).</p> <p>Autoridad Investigadora:</p> <p>Departamento de Comercio</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de diciembre de 1997 al 30 de noviembre 1998.</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cinca, S.A. de C.V. y Esmaltaciones de Norteamérica. S.A. de C.V. (8-junio-00).</p> <p>Dr. Fernando Serrano Magallón (MEX).</p> <p>Lic. Loreta Ortiz Ahlf (MEX).</p> <p>Hon. Milton Milkas (USA).</p> <p>Charles Herrington (USA).</p> <p>David Lopez (USA)</p>	<p>Consultado: a solicitud de los participantes el 30 de abril de 2002.</p>
<p>USA-MEX-00-1904-05.</p> <p>Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México (Full Sunset Review)</p> <p>Autoridad Investigadora:</p> <p>Departamento de Comercio</p> <p>Antidumping</p> <p>Periodo de Investigación:</p> <p>Del 1 de diciembre de 1997 al 30 de noviembre 1998</p>	<p>Panel solicitado por:</p> <p>Cemex, S.A. de C.V. y (7-julio-00).</p> <p>El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.</p> <p>Decisión Final: Fecha no definida.</p>

<p>USA-CDA-00-1904-04. Magnesia pura procedente de Canadá. (Full Sunset Review). Autoridad Investigadora: Departamento de Comercio International Trade Administration. Antidumping Periodo de Investigación:</p>	<p>Panel solicitado por: Gobierno de Quebec. (4-agosto-00)  Charles Owen (USA) Michael House (USA) Edward Farel (USA) Edward C. Chissau (CDA) Donald Brown (CDA)</p>	<p>Audiencia Pública: 3 y 4 de diciembre de 2001. Decisión Final: 27 de marzo de 2002.  El Panel remite ese asunto al Departamento de Comercio para que reconsidere:  1. La premisión de GOQ's respecto a la buena causa bajo lo establecido en la Sección 752 (C) (2) del reglamento; y  2. La determinación del reporte de la investigación de la tasa del margen de dumping con más probabilidad de prevalecer si la orden es revocada.  Teforras de Devolución: 28 de mayo de 2002.</p>
<p>USA-MEX-00-1904-10. Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. (Five Year, Full Sunset Review).</p>	<p>Panel solicitado por: CEMEX, S.A. de C.V. (21 de noviembre de 2000).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2001-1904-02. Utensilios de cocinas porcelanizadas, procedentes de México (13ª. Revisión Administrativa).</p>	<p>Panel solicitado por: Cinas y Enasa (9 de marzo de 2001).</p>	<p>Concluido: a solicitud de los participantes el 29 de abril de 2002.</p>
<p>USA-MEX-2001-1904-03. Tubería Petrolera procedente de México (Sunset Review).</p>	<p>Panel solicitado por: TAMSA (6 de abril de 2001).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2001-1904-04. Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México (9ª. Revisión Administrativa).</p>	<p>Panel solicitado por: CEMEX (6 de abril de 2001).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2001-1904-05. Tubería Petrolera procedente de México (4ª. Revisión Administrativa).</p>	<p>Panel solicitado por: TAMSA (10 de abril de 2001).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2001-1904-06. Tubería Petrolera procedente de México (Full Sunset Review).</p>	<p>Panel solicitado por: TAMSA (9 de agosto de 2001).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2002-1904-01 Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México (Revisión de cambio de circunstancias).</p>	<p>Panel solicitado por: CEMEX, S.A. de C.V. (17 de enero de 2002).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>USA-MEX-2003-1904-05 Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México (10ª. Revisión Administrativa).</p>	<p>Panel solicitado por: CEMEX S.A de C.V (10 de abril de 2002).  El Panel está en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>CIE-1000-1904-01USA. Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. Autoridad Investigadora: Departamento de Comercio de E.U.A. Antidumping. Periodo de Investigación: Del 1 de agosto de 1994 al 31 de julio de 1995.</p>	<p>Panel solicitado por: Gobierno de los Estados Unidos de América. (13-marzo-2000).  Comité en proceso de integración.</p>	<p>Audiencia Pública: Fecha no definida.  Decisión Final: Fecha no definida.</p>
<p>CDA-97-1904-02. Cierres placa al carbón rodado en caliente, procedente de México. Autoridad Investigadora: Revenue Canada.  Dumping. Periodo de Investigación: Del 27 de junio de 1997 al 25 de septiembre de 1997.</p>	<p>Panel solicitado por: Alfon Hornos de México (28-nov-97). Panelistas: Loreta Ortiz Alfin (MEX). Hernan Garcia Corral (MEX) (PRESIDENTE). Alejandro Ogarrio Ramirez (MEX). William E Code (CDA). Leon E. Traiman (CDA).</p>	<p>18 de mayo de 1999. Por unanimidad el Panel observa que el SIMA dispone, bajo la sección 43 (1.01) que, cuando una investigación a la que se refiere la sección 42 involucre productos de más de un país participante en el TLCAN, o uno o más de un país del TLCAN o productos de uno o más países, "El tribunal debe emitir una orden o resolución por separado de conformidad con la subsección (1) respecto a los productos de cada uno de los países del TLCAN". Tanto el CITI como el reclamante reconocieron que el CITI no emitió una orden o resolución por separado con respecto a México. El reclamante argumenta, sin embargo, que la omisión de emitir una orden por separado con respecto a México constituye un error de jurisdicción y un error de Derecho. El reclamante argumenta, así mismo, que al emitir una orden por separado el CITI está obligado a sí mismo a</p>

		<p>proporcionar un razonamiento por separado. El CITT, Steico e IPSCO argumentan que la disposición de una orden por separado en la sección 43 (1 01) es un requerimiento técnico solamente y, si el Panel lo juzga apropiado, únicamente devolverá la decisión con instrucciones para que el CITT publique una orden por separado sin requerir un razonamiento por separado, dado que la interpretación.</p> <p>El CIMA está dentro de la jurisdicción del CITT y que el CITT está comisionado con el deber de aplicar e interpretar el SIMA incluyendo la sección 42 de un modo razonable, el Panel devuelve esta punto al CITT para su consideración. En particular, el Panel instruye al CITT a determinar si, bajo la sección 43 (1 01) del SIMA, es requerida una orden por separado con relación a México y así mismo, si se requiere otorgar un razonamiento por separado.</p> <p>Se le otorga al CITT hasta el 21 de junio de 1999, para que responda a esta devolución. Al recibir la resolución del CITT el Panel decidirá todos los asuntos que emanan de este procedimiento. (D.O.P. 23 de junio de 1999). Decisión Final para el 13 de diciembre de 1999.</p> <p>El 29 de diciembre de 1999 se emitió el Aviso de Acción Final del Panel. El 31 de enero de 2000 se emitió el Aviso de Terminación ante el Panel.</p>
<p>CDA-MEX-99-1904-01.</p> <p>Láminas de Acero cincado rolado en caliente procedente de México.</p> <p>Autoridad Investigadora: Canadian International Trade Tribunal.</p> <p>Daño.</p> <p>Periodo de Investigación: Del 1 de enero de 1996 al 31 de diciembre de 1996.</p>	<p>Panel solicitado por: Alison Hornos de México. (12-jul-99).</p>	<p>Las Partes han acordado como improcedente la instalación de este Panel.</p>
<p>Fuente: Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.</p>		

Estos casos se manifiestan de esa forma por que son las empresas transnacionales que cuentan con el 20 % de la producción nacional de sus países y además por que son los productos que representan las ventajas comparativas que cada país produce y exporta y le posibilita entrar en el mercado mundial a través del intercambio.

En la mayoría de las ocasiones éstos representan conflictos comerciales por que cada producto tiene bajo costo de producción y por lo tanto al ponerlo en el mercado tiene bajo precio y en la mayoría de los productos se produce dumping o daño, lo que propicia que se realice una investigación de la producción del producto por parte del gobierno demandado y esto se revise en paneles o bien se presente una demanda ante los tribunales nacionales.

Si observamos el anexo 10 nos daremos cuenta que el que más presenta demandas de paneles es el gobierno de Estados Unidos de América eso tan solo indica que compra

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

muchas más mercancías que sus otros dos socios y que los productos de ventaja que tienen los otros dos son los su producción nacional demanda que se les imponga una cuota compensatoria. Esta es la razón por la que se deben poner medidas que permitan "eliminar las barreras arancelarias al comercio imponiendo reglas claras de cooperación regional"<sup>100</sup>, con la finalidad de tener en el terreno de la práctica una integración más apegada a la realidad de las economías de los socios de los Estados Unidos de América y sobre todo en un marco de cooperación internacional.

Con relación a los recursos internos de revisión que existen en México para impugnar las resoluciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, son pocos los casos en donde el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa ha revisado las resoluciones de dicha Secretaría en materia de prácticas desleales. Las intervenciones que ha tenido ese tribunal realmente fueron hasta julio de 1993 cuando se publicó la Ley de Comercio Exterior, los importadores eran los únicos que podían solicitar la revisión administrativa y judicial de las resoluciones definitivas de la Secretaría de Economía (SE). Esto propició que los exportadores se fueran directamente a juicio de amparo en caso de inconformarse con la decisión de la SE.

El número de casos que se presentaron ante (TFJFA) fueron 3 casos de comercio exterior presentados ante la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal durante 1997 a julio de 1998, ésta confirmó tres casos, confirmó parcialmente cinco, anuló para efectos 13, sobreescribió uno y devolvió a una sala inferior tres casos.

- Las resoluciones del (TFJFA) pueden tener como efecto declarar:
- La validez (confirma totalmente el acto de autoridad).

---

<sup>100</sup> Leonel Perezniato, Jorge Alberto Silva Silva, *Derecho Internacional Privado, parte especial*, Oxford, Pág. 469.

- La validez parcial (confirma parte del acto de la autoridad, permitiéndose según sea el caso que corrija su error o no a favor de la autoridad particular),
- La nulidad lisa y llana (anula completamente el acto de la autoridad),
- La nulidad para efectos (anula parte del acto de la autoridad, permitiéndose según sea el caso que se corrija el procedimiento a favor del particular o de la autoridad)<sup>101</sup>.

De lo anterior se desprende cual es el criterio para analizar una Resolución Definitiva emitida por la Unidad de Práctica Comerciales Internacionales que depende de la Secretaría de Economía, que tiene un panel al constituirse como revisores de dicha resolución, los panelistas no pueden suplir la deficiencia de la queja, su proceder es conforme a derecho, es decir, analizar los argumentos de hecho y de derecho vertidos tanto en la Reclamación y en los Memoriales presentados por los abogados de las empresas reclamantes ante la Sección Nacional pertinente.

Por este motivo que en más de la mitad de los casos, es decir, el 62.5% el TFJFA falló a favor total o parcialmente de los particulares. Si se creara una sala especializada sobre prácticas Antidumping y Compensatorias en el TFJFA, podría ser una buena opción para las empresas ya que estas tienden a anular las resoluciones de las autoridades y puede resultar más económico para empresas pequeñas pues el tiempo sería mucho menor.

<sup>101</sup> Beatriz Leycegui, *Socios Naturales?*, op. cit. p. 598.



Los paneles a pesar de su creación reciente tienen credibilidad ante sus usuarios, existen hasta el 2002 veinte fallos definitivos emitidos por los Paneles Binacionales, 14 fueron adoptados por unanimidad, tres por unanimidad con votos concurrentes, (el que expresa un acuerdo con el sentido de la decisión pero difiere del razonamiento expresado por la mayoría en algún aspecto lateral), tres se han dado por mayoría de votos disidentes. En los casos donde no recayeron decisiones unánimes, el voto no se dividió por nacionalidad.

Los veinte casos sobre el que recayó un fallo definitivo de los paneles, en ningún momento las partes han solicitado que el Comité de Impugnación Extraordinaria revise. Por lo que en ninguno de los casos los panelistas han violado el Código de Conducta, o que el Panel se apartó de manera grave de alguna de las normas básicas de procedimiento, o bien se excedió ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción.

Por esto la imparcialidad y credibilidad que tienen los paneles no se ha visto menoscabada excepto por un panel "aceros planos recubiertos originarios y procedentes de los Estados Unidos" se interpuso juicio de amparo en contra de la resolución, la Suprema Corte atrajo dos amparos interpuestos, el que se presentó contra el fallo del panel y el que se interpuso más tarde contra el acto de SECOFI que dio cumplimiento a dicho fallo, las empresas que interpusieron el amparo fueron USX Corporation e Inland Steel Company.

La credibilidad a la que me refiero está relacionada con el cumplimiento que los paneles han tenido para con sus solicitantes, revisando los casos y otorgando un dictamen. En algunos casos las autoridades nacionales no han cumplido adecuadamente con el estudio, un caso evidente es "placa en rollo originaria de Canadá (MEX-96-1904-02), en el cual al determinar el margen de dumping y la consiguiente cuota que debía aplicarse a las importaciones de la empresa Titan Industrial Co., SECOFI, en su calculo, lo elevó de 38.1 a 108% y, en su segundo Informe de Devolución la Autoridad Investigadora Mexicana

aumentó a 133% para Titan y disminuyó un 25% para las demás empresas exportadoras canadienses”<sup>102</sup>.

Pero los mejores casos por controvertidos fueron “aceros planos recubiertos originarios y procedentes de Estados Unidos” MEX-94-1904-01 y 02, pues en dichos casos se cuestionó en primer lugar la naturaleza de los paneles, que se refiere al remplazo que tendrán sobre la revisión judicial interna, las disposiciones jurídicas que debía aplicar el panel, alcance las resoluciones de los paneles y la procedencia del juicio de amparo contra las resoluciones de los paneles<sup>103</sup>. Actualmente, están activos tres casos, “Importaciones de Urea”, MEX-USA-00-1904-01 y, “Despojos de Carne de Bovino”, MEX-USA-00-1904-02.

El Panel de Urea, emitió la Decisión Final el 23 de mayo de 2002, Bovino aún no tiene contemplada la fecha de la segunda emisión de la Decisión Final.

El mecanismo de solución de controversias como lo he explicado es para México una vía de solución de diferencias para evitar el enfrentamiento dentro de los márgenes marcados por el tratado trilateral, con Estados Unidos y Canadá, con el primero sobre todo, como parte de una estrategia global, ha sido un factor que ha influido en la actuación de nuestro país al momento de aplicar el TLCAN.

La participación que México ha tenido en los paneles binacionales de solución de controversias, es que en los casos en los que México ha obtenido un resultado favorable en las resoluciones de los paneles arbitrales, abarcan a ramas industriales que no tiene un peso determinante en la economía norteamericana y tampoco en México.

---

<sup>102</sup> Beatriz Leycegui, *Socios Naturales?*, op. cit. p. 598.

<sup>103</sup> Beatriz Leycegui, *Socios Naturales?*, op. cit. p. 598.

En su mayoría los casos que involucran a sectores productivos con importancia relativa tanto en México como en Estados Unidos y Canadá toso han sido ganados por los dos últimos países.

#### **4.2 El Tratado de Libre Comercio de México con Chile.**

El Tratado de Libre Comercio de México con Chile tiene sus antecedentes en el Acuerdo de Complementación Económica N.º 17 en el marco de ALADI, este Acuerdo es la primera referencia de la apertura comercial de México, después de su ingreso al GATT.

En 1998 se acordó negociar el TLC que entró en vigor el 1 de junio de 1999, incorporando los temas de reglas de comercio (propiedad intelectual, norma técnica, servicios inversión medidas sanitarias y fito sanitarias) y solución de controversias

Este tratado sólo contempla solución de controversias en materia de Inversión, Salvaguardias y políticas en materia de competencia monopolios y empresas del Estado, fuera de esto no existe solución de controversias sobre cuotas antidumping, compensatoria y daño, por lo que podemos llamar que existe una fluida relación comercial entre México y Chile, puesto que no se ha presentado ningún caso hasta la fecha.

Para esto México ha sostenido una serie de negociaciones con este país llevadas a cabo el 4 de diciembre de 2000 y 23 de febrero de 2001<sup>104</sup> que consisten en desarrollar una relación comercial transparente, teniendo como objetivo eliminar los derechos antidumping.

---

<sup>104</sup> Página del a Secretaría de Economía, Negociaciones futuras .

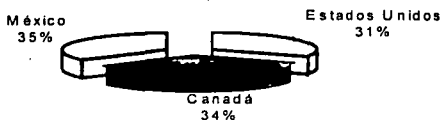
Al cierre del 2002 por sexto año consecutivo el comercio entre México y Chile superó los 1, 000 000 000 de dólares, en referencia con el comercio que se tiene con los otros socios con América Latina.

**LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LOS PANELES DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS  
EN EL MARCO DEL CAPÍTULO XIX DEL TLCAN 1994 -2003**

PAÍSES	CASOS PRESENTADOS	PORCENTAJE
Estados Unidos	26	31%
Unidos		
Canadá	28	34%
México	29	35%
Total	83	100%

Fuente: Informe sobre los casos de solución de controversias de los capítulos XIX y XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, enero 2003, México D.F.

**LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LOS PANELES DE  
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL MARCO DEL CAPÍTULO  
XIX DEL TLCAN 1994 - 2003**

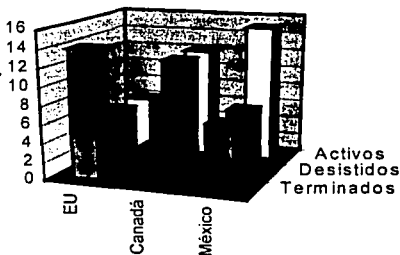


**ESTATUS DE LOS PANELES E SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LOS QUE MÉXICO  
PARTICIPA EN EL MARCO DEL CAPÍTULO XIX DEL TLCAN 1994 -2003**

ESTATUS	EU	CASOS	
		Canadá	México
Terminados	14	4	7
Desistidos	6	12	7
Activos	6	12	15
Total	26	28	29

Fuente: Informe sobre los casos de solución de controversias de los capítulos XIX y XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, enero de 2003, México D.F.

**ESTATUS DE LOS PANELES DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL  
MARCO DEL CAPÍTULO XIX DEL TLCAN 1994 - 2003**



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Canadá de ese porcentaje que México presenta solo ha tenido beneficios en dos paneles el de prendas de vestir confeccionadas en cuero, ya que la Autoridad Investigadora (Department of Commerce) Norteamericana accedió a imponer una cuota de manera individual a México y en Flores frescas en donde el panel de acuerdo al análisis realizado logró una reducción de la tasa del 40% a 18.5%.

Esto sucede en la mayoría de los casos por que el Panel como tribunal *ad-hoc* tiene facultades limitadas pues su labor es revisar de manera autónoma e imparcial los argumentos de hecho y de derecho vertidos en los documentos que el procedimiento ante Panel requiere, primero la Reclamación y segundo los Memoriales realizados y entregados ante la Sección Nacional del Secretariado correspondiente por los reclamantes, hechos que le impiden al Panel suplir la deficiencia de la queja y como resultado de esta revisión emite una decisión final que manda a consideración de la autoridad investigadora para que esta a su vez emita un Informe de Devolución en el que ratifique o se complemente la información del Expediente Administrativo para su revisión y así nuevamente el Panel tendrá que emitir una nueva Decisión Final y finalmente este procedimiento queda sujeto a la buena voluntad de las partes.

La decisión de un Panel no tiene los mismos efectos jurídicos que tiene una determinación emitida por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (antes Tribunal Fiscal de la Federación) que tiene carácter de obligatoria y deberá ser acatada por las partes.

## Conclusiones

Atendiendo a la hipótesis planteada ¿Cómo ha servido el mecanismo de solución de controversias del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a México para su integración en la economía regional y global?.

Decidí integrar al presente trabajo antecedentes históricos del comercio internacional, hechos en los que México participó activamente, como el Tratado de 1942 o la Carta de La Habana, por citar algunos y, para ubicar el tema en el tiempo y en el espacio en el que se ha desarrollado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ahora TLC y en particular el capítulo XIX.

La consecuencia de esta participación fue el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1989 con el presidente Miguel de la Madrid, lo que propició que las fronteras mexicanas se abrieran a los mercados extranjeros sobre todo a los integrantes de este organismo, con sus debidas restricciones como lo manda el Acta de la Ronda Uruguay de 1994.

Pero es en 1993 cuando México logra establecer un marco jurídico con normatividad internacional que le permite integrarse económicamente en un proceso que se desarrolla entre los tres mercados nacionales de los países del norte de América para formar un sólo mercado común de dimensión idónea, en donde las empresas transnacionales son el motor del desarrollo económico.

Para este propósito el gobierno mexicano ha realizado una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales para que permitan la integración tanto económica como política, para concretar estas acciones, ha sido necesario que México como los otros

socios comerciales transfieran parte de su soberanía nacional en el intercambio comercial otorgándole así un carácter de supranacionalidad al Tratado.

Para desarrollar este intercambio comercial en el marco de una integración económica y política es necesario hechar mano de la ciencia del Derecho que en el plano internacional ha servido como un instrumento de los intercambios económicos y el proceso de integración, regulando la amplitud y complejidad de las reglas y procedimientos jurídicos nacionales y que están directamente relacionados con la intensidad y magnitud del intercambio comercial, en donde surjan conflictos que no tengan solución política.

Es decir a mayor complejidad de intercambio comercial, mayor necesidad de reglas jurídicas que permitan la operación previsible del sistema y los mecanismos eficientes de solución de controversias.

En este marco jurídico el Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene como centro rector a la teoría neoclásica del comercio y como premisa las ventajas comparativas conforme al espíritu liberal del siglo XVIII inglés, que mezcla un interés integracionista con fines de cooperación internacional.

En el marco de la cooperación y con objetivos de integración, se incluye en el Tratado el capítulo XIX llamado solución pacífica de las controversias que está integrado por reglas que regulan los conflictos comerciales que permiten la operación previsible del sistema y así se convierte en un instrumento jurídico internacional de contrapeso de la gran industria mexicana y el gobierno mexicano ante la industria y los gobiernos de norteamérica.

Después de casi 10 años de vigencia del Tratado, el balance a escala nacional es positivo aunque en el plano regional ha resultado inequitativa, por ejemplo, la zona norte del país se



ha desarrollado con más fuerza sobre todo por el crecimiento que ha experimentado el sector industrial, sin embargo, en la región sur la industria no existe lo único que existe es mano de obra barata y algunos insumos para la producción, pero nada más, por el contrario el Tratado ayudó a que el sector agropecuario y ganadero del que vive esa región del país se debilitara con la entrada de las grandes empresas transnacionales dedicadas a producir y a importar esos productos.

Esto es permitido como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte pues la estrategia es mantener un bajo nivel de conflicto con los Estados Unidos de América, que posibilita a dicho país tener mayor ventaja en la exportación de mercancías hacia nuestro país.

Así, el desarrollo que ha tenido el país en la zona de libre comercio de América del Norte se convierte en una práctica liberal de integración que lleva hacia una unión aduanal o un mercado común, que se pueden considerar como formas no intervencionistas por parte de los operadores del Tratado que permiten el libre tránsito de mercancías con el mínimo nivel de cuestionamiento hacia las políticas económicas del gobierno norteamericano, si vemos el caso del Mercado Común Europeo la liberalización comercial fue progresiva y seguida mucho después por la liberalización financiera. En el caso del TLCAN la liberalización comercial precedió brevemente la liberalización financiera.

Además, México se ha visto obligado económicamente a asociarse con Estados Unidos quienes tienen la estrategia de constituir una zona de influencia para resistir mejor a la competencia internacional y a los avances de la integración europea como uno de los objetivos no declarados.

Lo anterior ante la desaparición del bloque soviético que provocó una competencia acentuada entre los tres polos: Estados Unidos, Europa y Japón. En esta perspectiva Washington crea mecanismos que le permitan establecer su influencia en el continente y

neutralizar los otros polos. La idea de combinar la tecnología estadounidense, la mano de obra mexicana y los recursos naturales canadienses resultan muy atractivos.

Por ello el TLCAN ha sido planteado como el eje integrador de las relaciones comerciales en América del Norte y posiblemente con América Latina, con miras a unificar al mercado americano y convertir a este en el elemento conductor tanto de ideas como de comportamientos, convirtiéndolo en el modelo a seguir.

Ahora bien, en sentido estricto el proceso de integración no se ha dado o no se ha logrado concretar con el Tratado de Libre Comercio, este se ha quedado en un simple planteamiento teórico, ya que no cumple con los diferentes planteamientos sobre la integración como se prometió en el momento de su firma, elementos como la ayuda económica a los países con menor desarrollo económico para nivelar las economías, el libre tránsito de personas, etcétera, ingredientes que cierran el círculo de la integración tanto económica como política, no se han dado en la práctica.

Aterrizando la integración económica que se ha desarrollado en México, es la participación que ha tenido en los paneles de solución de controversias, el 35% es para México el 31% para los Estados Unidos y el 34% para Canadá de ese porcentaje que México presenta sólo ha tenido beneficios en dos paneles el de prendas de vestir confeccionadas en cuero, ya que la Autoridad Investigadora (Department of Commerce) Norteamericana accedió a imponer una cuota de manera individual a México y en Flores Frescas donde el panel de acuerdo al análisis realizado logró una reducción de la tasa del 40% a 18.5%.

Resultados como el anterior, suceden en la mayoría de los casos por que el Panel tiene facultades limitadas pues su labor es revisar de manera autónoma e imparcial los argumentos de hecho y de derecho vertidos en los documentos que el procedimiento ante Panel requiere, primero la Reclamación y segundo los Memoriales realizados y entregados

ante la Sección Nacional del Secretariado correspondiente por los reclamantes, hechos que le impiden al Panel suplir la deficiencia de la queja y como resultado de esta revisión emite una decisión final que manda a consideración de la autoridad investigadora para que esta a su vez emita un Informe de Devolución en el que ratifique o se complemente la información del Expediente Administrativo para su revisión y así nuevamente el Panel tendrá que emitir una nueva Decisión Final, este procedimiento queda sujeto a la buena voluntad de las Partes.

Lo anterior es el argumento jurídico fundamental de por que los resultados de los paneles se han dado en ese sentido, otra lectura es que, existen factores políticos en estos resultados, como son la estrategia del gobierno en la política exterior para con los Estados Unidos de no ocasionar molestia alguna a ese gobierno y convierte al Capítulo XIX un elemento de negociación política para el gobierno de México.

Con todo esto, el mecanismo de solución de controversias previsto en el TLCAN ha proporcionado a México un camino con reglas claras en el proceso de integración regional y mundial pues también los productores nacionales y el gobierno puede solicitar la instalación del un Panel ante la Organización Mundial de Comercio por ser miembro de éste, en donde la solución de controversias se mueve en el plano jurídico de reglas para solucionar los conflictos de manera equitativa donde los miembros solucionan sus conflictos en el nivel de la no obligatoriedad.

Significa que la integración de México tanto con el mundo como a escala regional se reduce a las relaciones comerciales con los Estados Unidos de América y Canadá, ya que con el primero tiene el 80 % de sus exportaciones y con el segundo el 17% y con el resto del mundo el 3%. Así este mecanismo de solución de controversias funciona como parte de la estrategia de política exterior de los Estados Unidos para América Latina y particularmente para México, como los señala Riordan Riott en su artículo Why Integration Now?.

El Tratado de Libre Comercio de México con Chile, como un instrumento integrador para el país, sólo contempla solución de controversias en materia de Inversión, Salvaguardias y políticas en materia de competencia monopolios y empresas del Estado, fuera de esto no existe solución de controversias sobre cuotas antidumping, compensatoria y amenaza de daño, por lo que podemos llamar que existe una fluida relación comercial entre México y Chile, puesto que no se ha presentado ningún caso hasta la fecha.

Para esto México ha sostenido una serie de negociaciones con Chile llevadas a cabo el 4 de diciembre de 2000 y 23 de febrero de 2001 que consisten en desarrollar una relación comercial transparente, teniendo como objetivo eliminar los derechos antidumping.

Así los tratados, como una fuente del Derecho Internacional Público, han significado para México un elemento integrador a nivel mundial y regional, pues permite el contacto comercial con el mundo, para llevar al terreno objetivo esta práctica, el gobierno mexicano integró en este Tratado el mecanismo de solución de controversias como un elemento jurídico para regular la relación comerciales internacionales de México, este mecanismo es el Capítulo XIX.

Sobre este tema ya hemos suficiente pero es importante mencionar que existen elementos de en la legislación nacional mexicana como el amparo, que podrían hechar abajo la solución pacífica de controversias, y es la procedencia del amparo ante las Decisiones Finales de un Panel.

El tema sobre la procedencia del amparo respecto a la Decisión Final del Panel, se ha prestado a múltiples interpretaciones, inclusive antagónicas, con argumentos tanto en apoyo a la procedencia como en el fundamento a la improcedencia.

Independientemente de la importancia que este tema reviste, considero que el foro idóneo para la resolución de dicha problemática se encuentra en los criterios que la Suprema Corte de Justicia de la Nación – en su calidad de máximo órgano de interpretación normativa – pueda esgrimir al respecto, además de las disertaciones jurídicas que autores de literatura jurídica y especialistas en el comercio exterior puedan aportar.

Lo anterior, requiere de un estudio especializado en materia jurídica, cuya exposición, no forma parte de la metodología en la presente investigación.

No obstante considero – como lo he sostenido a lo largo de la presente investigación – que la norma fundamental en el Derecho Internacional Público, responde al principio jurídico *pacta sunt servanda*, es decir, todos los pactos deben cumplirse de buena fé.

En este orden de ideas las partes signatarias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establecieron el compromiso de respetar las Decisiones Finales que emanen de los Paneles Binacionales. Los argumentos jurídicos que puedan existir en el Derecho Interno de cada uno de los Países que forman la zona de libre comercio para América del Norte, no deben interpretarse en contra de Pactos de carácter internacional, en todo caso, debe procurarse su debida concordancia.

## Bibliografía

- AMIN, Samir. El Capitalismo en la Era de la Globalización, Paidós, España 1999, p. 188.
- Del Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales, Tecnos, Madrid 1994, p. 495.
- ARELLANO García Carlos, La Diplomacia y el Comercio Internacional, Porrúa, México, 1980, p.255.
- ARELLANO García Carlos, Derecho Internacional Pública, Porrúa, México, 1993.
- CRUZ Barney, Oscar, Solución de Controversias y Antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Porrúa, UNAM, México, D.F., 2003, P. 288.
- GEISZE R. Craig. "La revisión y la solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias a la luz del capítulo XIX del TLCAN" EN: WITKER V. Jorge (Coord.) Resolución de controversias comerciales en América del Norte, México UNAM, 1994, p. 117-150.
- GRAY John. Liberalismo, Madrid Alianza 1994, p. 185.
- HAYEK Friederick. Camino de servidumbre, Alianza Editorial, 1946, Pág. 197.
- ADENSON Kym y BLACKHURST Richard. (eds) Regional Integration and the Global Trading System, New York-London-Toronto, Harvester Wheatsheaf, 1993, p125.
- KLAHN Norman, Castillo Pedro, Álvarez Federico B. Manchón. Las nuevas fronteras del siglo XXI, edit. La Jornada, UNAM, University of California, UAM, 200, p.952.
- LEYCEGUI, Beatriz, B. P. Robson William, Stein S. Dhalia coordinadores, Comercio a Golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN, edit., ITAM y Porrúa, México, D.F. 1997, p.295.
- LEYCEGUI Beatriz y Fernández de Castro Rafael. TLCAN ¿Socios Naturales?. cinco años del Tratado e Libre Comercio de América del Norte, ITAM, México, D.F. 2000, p. 666.
- LÓPEZ BASSOLS Hermilo, Derecho Internacional Público Contemporáneo e instrumentos básicos, edit., Porrúa, México, D.F., p.466.
- MAGRUDER F. A. "American Government", 1935, N.Y. 1936, pp. 165-168, en Edmund Jan Osmńczyk, Enciclopedia Mundial de las Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, F.C.E. México, 1976, p 2225.
- MALPICA Lamadrid, Luis. El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Porrúa, UNAM, México, 1998, P. 317.
- LÓPEZ Castellanos, Nayar. Izquierda y neoliberalismo de México a Brasil, edit., Plaza y Valdés, México, D.F. octubre 2001, p. 120.

PELAYO Torres Ma. Cristina, Tratados Internacionales, en semillero de ideas, Universidad Autónoma de Baja California, enero de 1995.

PELLICER de Brody, Olga y L. Mancilla, Esteban. Historia de la Revolución Mexicana 1952-1960, El Colegio de México, México, 1988, p. 298.

PEREZNIETO, Leonel y Silva Silva Jorge Alberto. Derecho Internacional Privado. Parte especial, Oxford, México, D.F. 2000, p. 765.

PEREZNIETO, Leonel, Arbitraje Comercial Internacional, Distribuciones Fontamara, México, D.F. 2000, p. 191.

PEREZNIETO, Leonel, Comentarios de los capítulos XIX y XX. Algunos aspectos del sistema de solución de controversias, en El T.L.C. una Introducción, Universidad de Sonora, México, 1994.

PUGA Espinoza, Cristina. Empresarios y coordinación: La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tesis para obtener el grado de doctora en Ciencia Política, FCPy S, UNAM, diciembre de 2001.

RAMÍREZ Apaez, Laura E. Los mecanismos de solución de controversias en el comercio internacional su aplicación a conflictos por prácticas desleales de comercio. el caso de la relación México-Estados Unidos, Tesis para obtener el grado de maestra en Relaciones Internacionales, México, 1998.

REYES Heróles, Jesús. La Carta de La Habana, UNAM, Facultad de Economía, México, 1989, p. 194.

ROSAS, María Cristina. México y la política comercial externa de las grandes potencias, UNAM, FCPyS y el Instituto de Investigaciones Económicas, México, D.F. 1999, p.478.

ROETT, Riordan. "Why Integration Now? U.S. Interests and Purposes" EN: SMITH H. Peter The Challenge of Integration: Europe and the Americas ed/ by Peter H. Smith, Miami University, North-South Center, 1993. p. 416.

SÁNCHEZ BRINGAS, Enrique, Los Derechos Humanos en la Constitución y en los tratados internacionales, edit., Porrúa, México, D.F. 2001, P. 779.

SEARA Vázquez Modesto, Derecho Internacional Público, editorial, Porrúa, México, 1994.

SERRANO Figueroa Rafael, El Derecho Humanitario frente a la realidad Bélica de la Globalización, Porrúa, UNAM, México, D.F. , 2002, Págs. 214.

SERRANO MILLAGÓN, Fernando. "El mecanismo de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte" EN: WITKER V. Jorge (Coord.) Resolución de controversias comerciales en América del Norte, México UNAM, 1994, p. 67-94.

TORRES, Blanca. Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952, El Colegio de México, México, 1984, p. 331.

Tratado de libre Comercio de América del Norte, Porrúa, México, D.F.1994.

-----, Prácticas desleales de Comercio Internacional, UNAM, México, 1995, 492.

-----, México Transición Económica y Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, FCE, México 1999, p.482.

KRASNER D. Stephen "Bloques Económicos Regionales y el fin de la Guerra Fría" EN: VEGA Cánovas, Gustavo coordinador. Liberación económica y libre comercio en América del Norte, El colegio de México, México, 1993, p. 477.

VEGA Cánovas, Gustavo coordinador. México Estados Unidos, El colegio de México, México, 1990, p. 268.

Gustavo Vega Cánovas, La Promoción de las Exportaciones, el TLCAN y El futuro del Libre Comercio en América del Norte en la Transición Económica y Comercio Exterior, F.C.E. y BANCOMEXT. México 2000, p. 481.

ROBSON B.P. William, STEIN S. Dali y FERNÁNDEZ DE CASTRO Rafael. En: Comercio a Golpes, prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN, Beatriz Leycegui, William B.P. Robson, S Dalia Stein, Coordinadores, edit. ITAM y Porrúa, México, D.F. 1997.

## Documentos

GANTZ David A. "Introduction to unfair trade practices in international commerce", ponencia presentada en el Seminario sobre Prácticas Desleales al Comercio Internacional, México, UNAM-III-ITAM-SECOFI, febrero de 1996.

Expediente de amparo en la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, del caso, MEX-94-1904-01, Aceros planos recubiertos originarios de los Estados Unidos de América.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-94-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Aceros Planos recubiertos originarios y procedentes de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-94-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Placa de acero en hoja originaria y procedente de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-94-1904-03 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Poliestireno cristal e impacto originario y procedente de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-95-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubería



comercial de acero sin costura originario y procedente de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-96-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Lámina rolada en frío procedente de Canadá", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-96-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Placa en rollo originaria y procedente de Canadá", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-96-1904-03 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Lámina rolada en caliente originaria de Canadá", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-97-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Peróxido de hidrógeno procedente de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-USA-98-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Jarabe de Maíz de Alta Fructosa procedente de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-USA-00-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Urea procedente de E.U.A. y la Federación Rusa", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-USA-00-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Carne y despojos comestibles de Bovino procedentes de E.U.A.", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: MEX-USA-20002-1904-01 Primera solicitud para la revisión ante un panel de la Resolución por la que se declara improcedente analizar la Solicitud de Inicio de la Revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones provenientes de Sun Land Beef Company, Inc. Mediante la Resolución Final sobre las importaciones de Carne y despojos comestibles de Bovino, originarias de los Estados Unidos de América, Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-95-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados procedentes de México (3ª. Revisión Administrativa)", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-95-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland procedente de México (3ª. Revisión Administrativa)", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-95-1904-04 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubería petrolera procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-95-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Flores recién cortadas procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-96-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (5ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-97-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (5ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-97-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (4ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-97-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (8ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-97-1904-06 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubo y tubería de acero con costura de sección circular, sin alear, procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-97-1904-07 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (9ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-98-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (6ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-98-1904-04 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (10ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-98-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubo y tubería de acero con costura de sección circular, sin alear, procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-99-1904-03 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (7ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-99-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (11ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-00-1904-03 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (8ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-00-1904-04 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (12ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-00-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (Full Sunset Review) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-00-1904-10 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (Five Year Full Sunset Review) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2001-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Utensilios de cocina porcelanizados (13ª. Revisión Administrativa), procedentes de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2001-1904-03 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubería petrolera (Full Sunset Review), procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2001-1904-04 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (9ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2001-1904-05 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubería petrolera (4ª. Revisión Administrativa), procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2002-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Tubería petrolera (Full Sunset Review) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: USA-2002-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cemento Gray Portland (10ª. Revisión Administrativa) procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

CIE-2000-1904-01USA Cemento Gray Portland, Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: CDA-97-1904-02 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Cierta placa al carbón rolada en caliente, procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

----- Expediente de procedimiento del caso: CDA-MEX-99-1904-01 "Revisión de la Resolución Definitiva de la Investigación Antidumping sobre las importaciones de Lámina de Acero cincado rolado en caliente, procedente de México", Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

World Trade Organization. GATT. "Analytic Index: Guide to GATT Law and Practice", Updated 6<sup>th</sup> Edition (1995), E.U.A., 1995.

-----, "Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Publicadas en el Diario Oficial el 20 de junio de 1994.

Organización Mundial del Comercio, "Con el comercio hacia el futuro". (OMC). Centre William Rappard, Ginebra Suiza, 1995.

Diario Oficial de la Federación. 26 de noviembre de 1986.

Diario Oficial de la Federación. 30 de diciembre de 1994.

Diario Oficial de la Federación. 20 de marzo de 1996.

Ley de Comercio Exterior.

Naciones Unidas, Carta de la Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional, Departamento de Información Pública Naciones Unidas, Nueva York, 1988.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (1969), En. Suprema Corte de Justicia de la Nación, Compila Tratados.

### Hemerografía

CHANONA Burguete Alejandro, "Repensando teóricamente la integración en las Américas: la integración desde el norte y la integración desde el sur" Relaciones Internacionales, Revista CRI-FCPyS, UNAM enero-abril No. 79, 1999.

LÓPEZ Ayllón Sergio, Los paneles binacionales del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio no son autoridad para efectos de amparo (amparo en revisión número 280/98), en Cuestiones Constitucionales, Revista mexicana de Derecho Constitucional, enero-junio, 2000, 187-205, México, D.F. 2000.

PEREZCANO, Hugo, ¿Son los paneles binacionales establecidos conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte autoridades para efectos de amparo?, en Revista de Derecho Privado, año, 9 Núm. 27 septiembre-diciembre 1998, pp. 229-231. Universidad Iberoamericana.

PEREZNIETO Castro Leonel, "Una evaluación del TLCAN a cuatro años de entrar en vigor" Relaciones Internacionales, Revista CRI-FCPyS, UNAM enero-abril No. 79, 1999.

RAMÍREZ Apaez Laura E., " El Capítulo XIX del TLCAN: análisis de su aplicación entre México y Estados Unidos" Relaciones Internacionales, Revista CRI-FCPyS, UNAM enero-abril No. 79, 1999.

STINSON Ortiz Yvonne, "Solución de controversias bajo el capítulo XIX del TLCAN" En: El financiero, 18 de septiembre de 2002, p. 43.

\_\_\_\_\_, En: México exporta, Secretaría de Economía, Vol. 1 No. 1, enero de 2002.

## Participación de las entidades federativas en el Producto Interno Bruto (PIB), porcentajes de 1970 a 1993

Estado	1970	1975	1980	1985	1988	1993
Aguascalientes	0.56	0.60	0.61	0.68	0.73	0.88
Baja California	2.63	2.45	2.25	2.36	2.54	2.45
Baja California Sur	3.37	0.40	0.41	0.40	0.47	0.47
Campeche	0.44	0.47	0.48	3.94	2.23	1.64
Coahuila	2.79	2.90	2.66	2.74	2.99	2.78
Colima	0.43	0.51	0.47	0.54	0.53	0.63
Chiapas	1.61	1.67	2.71	2.32	1.94	1.82
Chihuahua	3.40	3.26	2.82	2.94	3.25	2.93
Distrito Federal	27.56	26.14	25.15	20.96	21.35	24.06
Durango	1.40	1.31	1.27	1.48	1.32	1.20
Guanajuato	3.37	3.28	2.91	3.18	3.30	3.48
Guerrero	1.72	1.80	1.67	1.74	1.88	1.98
Hidalgo	1.34	1.35	1.51	1.54	1.70	1.59
Jalisco	7.13	7.01	6.57	6.66	6.78	6.58
México	8.62	10.25	10.94	11.10	11.40	10.52
Michoacán	2.54	2.61	2.37	2.31	2.51	2.29
Morelos	1.08	1.11	1.08	1.19	1.28	1.61
Nayarit	0.86	0.81	0.77	0.80	0.73	0.73
Nuevo León	5.88	5.86	5.90	5.97	6.33	6.47
Oaxaca	1.48	1.51	1.41	1.77	1.71	1.71
Puebla	3.24	3.2	3.24	3.27	3.10	3.22
Querétaro	0.80	0.95	0.5	1.25	1.31	1.41
Quintana Roo	0.18	0.34	0.40	0.51	0.72	1.34
San Luis Potosí	1.56	1.47	1.45	1.67	1.85	1.77
Sinaloa	2.47	2.48	2.09	2.22	2.24	2.1
Sonora	3.17	2.79	2.45	2.58	2.75	2.64
Tabasco	1.16	1.70	3.97	2.72	1.86	1.48
Tamaulipas	3.18	3.02	2.95	2.78	2.74	2.56
Tlaxcala	0.40	0.49	0.46	0.64	0.57	0.56
Veracruz	6.46	6.00	5.81	5.69	5.68	4.94
Yucatán	1.13	1.37	1.14	1.11	1.17	1.26
Zacatecas	1.02	0.88	0.80	0.93	1.03	0.81
Total	100	100	100	100	100	100

Anexo 2

División por regiones de la República mexicana.

DISTRITO FEDERAL	GOLFO	CENTRO	PACÍFICO	NORTE	SUR
Adyacente al Distrito Federal	Campeche	Aguascalientes	Colima	Baja California	Chiapas
Hidalgo	Puebla	Guanajuato	Jalisco	Baja California Sur	Guerrero
México	Quintana Roo	Querétaro	Michoacán	Coahuila	Oaxaca
Morelos	Tabasco	San Luis Potosí	Nayarit	Chihuahua	
	Tamaulipas	Zacatecas	Sinaloa	Durango	
	Tlaxcala			Nuevo León	
	Veracruz			Sonora	
	Yucatán				

Anexo 3

Distribución regional del PIB (%) 1970-1993

Región	1970	1975	1980	1985	1988	1993
GOLFO	16.19	16.61	18.45	20.66	18.07	17.00
CENTRO	7.03	7.18	6.72	7.71	8.22	8.35
PACÍFICO	13.43	13.42	12.27	12.53	12.79	12.44
NORTE	19.64	18.97	17.76	18.47	19.65	18.94
SUR	4.81	4.98	5.79	5.83	5.53	5.51
DISTRITO FEDERAL	38.62	38.84	39.01	34.80	35.74	37.76

113



Anexo 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1993-2000

<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>998</i>	<i>999</i>	<i>2000</i>
13,695,929	14,171,371	13,673,890	14,340,052	14,771,494	15,129,980	14,742,445	15,924,247

111