



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS
Y SOCIALES**

RELACIONES INTERNACIONALES

Tesis que para obtener el título de
Licenciada en Relaciones Internacionales
Presenta

MARIANA GONZÁLEZ MUNGUÍA

Prácticas desleales del comercio internacional: el
caso antidumping en el sector *acerero*,
(1999-2003).

ASESOR
PROF. DÁMASO MORALES RAMÍREZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Dedicatorias

A Dios por darme la fuerza para seguir adelante

A mis hermanas

Sandra, Gabriela y Beatriz González por su cariño y confianza y porque ustedes son mi motivación para ser mejor.

A mi tía Leo por tu cariño y ternura incondicional y por enseñarme que todo sueño se hace realidad.

A mi tía Teresa Munguía (q.e.d.) por todo el cariño me daba.

A mis padres

Ma. de Jesús Munguía y Fidel González; con gran respeto y cariño por su amor y apoyo incondicional, por ser mi ejemplo a seguir y haberme enseñado que con perseverancia todo lo que uno desea se puede hacer realidad. Les debo lo que soy.

A mi madrina

Ma. de Jesús González por tu cariño incondicional y por estar siempre a mi lado apoyandome.

A mis tíos Mario, Agustín, Ana e Isidra, por tener siempre un consejo para mí, por todo el apoyo y cariño que me han dado.

A mi primo Jorge González

Por que me haz enseñado que nada es imposible cuando tenemos una meta que alcanzar.

Agradecimientos

Al Dr. Armando Barragán. Quién mejor que usted para revisar este trabajo. Le agradezco el tiempo que me dedicó y sus valiosos comentarios.

*A la Mtra. Elma del Carmen Trejo
Por sus valiosos consejos y el tiempo que me otorgó.*

*Al Lic. Renato Acosta
Por sus valiosos comentarios y por el tiempo que me dedico para la revisión de este trabajo*

A mi querida amiga Edith González, por tu gran cariño y confianza.

*Al Lic. Genaro Beristáin.
Por tu cariño, por tu apoyo incondicional, y tus palabras que hacen que siempre tenga un motivo para ser mejor.*

*Al Lic. Mario Schoedinguer
Por tu gran cariño, tus consejos y la alegría que me das.*

*Al Mtro. Dámaso Morales
Por tu invaluable ayuda en la realización de esta tesis. Por tu confianza y tu amistad.*

*Al Mtro. Jesús Gutiérrez
Por la confianza y sus valiosos comentarios.*

A Azucena Rentería, mi mejor amiga, no hay palabras para agradecerte tu gran apoyo y cariño incondicional. Gracias por estar al pendiente de mí.

*Al Contador. Fernando Nava
Por tu amistad y tu gran ayuda en la recolección de información de este trabajo.*

*Al Ing. Jorge Orospe
Por tu confianza, tu cariño, tu invaluable ayuda técnica, y por enseñarme que siempre hay un sueño que alcanzar.*

*A Virginia Morales
Por tu apoyo y cariño incondicional.*

Índice

	Pág.
Introducción.....	i
Capítulo 1. México en la globalización.....	
1.1. Proceso de liberalización económica en México (1982-1986).....	1
1.2. Antecedentes del GATT.....	13
1.2.1. Carta de la Habana.....	13
1.2.2. Principios fundamentales.....	15
1.2.3. Rondas de negociaciones comerciales.....	17
1.2.4. México y el GATT.....	25
1.3. Creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).....	29
1.3.1. Principios de la OMC.....	29
1.3.2. Organización de la OMC.....	30
1.4. Algunas diferencias entre el GATT y la OMC.....	34
Capítulo 2. La práctica desleal del <i>Dumping</i>	36
2.1. Definición de <i>dumping</i>	37
2.1.1. Clasificación del <i>dumping</i>	41
2.2. Discriminación de precios.....	43
2.2.1. Formas para determinar el valor normal en orden sucesivo y excluyente.....	45
2.2.2. Criterios de exclusión.....	46
2.2.3. Margen de discriminación de precios.....	47
2.3. Daño, amenaza de daño o retraso a la producción nacional.....	49
2.4. Amenaza de daño.....	54
2.5. Retraso de una rama de la producción.....	55
2.6. Relación causal o causalidad.....	55
2.7. Razones por las cuales se incurre en <i>dumping</i>	56

2.8.	Otras prácticas desleales.....	56
	2.8.1. Medida para corregir el antidumping: cuota compensatoria.	58
	2.8.2. Vigencia de las cuotas compensatorias.....	60
2.9.	El comportamiento del <i>dumping</i> en México ante la apertura Comercial (1987-2003).....	62
Capítulo 3. Procedimiento antidumping aplicable en México.....		73
3.1.	Autoridades que participan en el antidumping.....	74
	3.1.1. Secretaría de Economía (SE).....	74
	3.1.1.1. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI)..	76
	3.1.1.2. Comisión de Comercio Exterior (COCEX).....	78
3.1.2.	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).....	79
3.2.	Marco legal.....	79
3.3.	Sujetos involucrados en la investigación antidumping.....	87
	3.3.1. Exportador.....	88
	3.3.2. Estado del país exportador.....	88
	3.3.3. Importador.....	89
	3.3.4. Consumidores del país importador.....	89
	3.3.5. Productor del país importador o productor nacional.....	89
3.4.	Procedimiento aplicable en la investigación antidumping.....	89
	3.4.1. Presentación de la solicitud y resolución de inicio.....	91
	3.4.2. Resolución preliminar.....	96
	3.4.3. Resolución final.....	97
3.5.	Contenido de las resoluciones.....	99
3.6.	Sanciones.....	101
Capítulo 4. Estudio de caso: El sector acerero mexicano.....		102
4.1.	El sector acerero mexicano.....	102

4.2. El caso de Malla cincada galvanizada importada de República Popular de China.....	104
4.2.1. Utilización y clasificación comercial.....	105
4.2.2. Proceso de fabricación.....	106
4.2.3. Proceso de fabricación en China.....	110
4.2.4. Proceso de fabricación en Brasil.....	112
4.2.5. <i>Dumping</i>	114
4.2.6. Daño.....	116
4.2.7. Resolución de inicio.....	122
4.2.8. Resolución preliminar.....	123
4.2.9. Resolución final.....	124
Conclusiones.....	126
Glosario.....	137
Anexos.	
Anexo 1. Algunos resultados globales del sistema contra prácticas Desleales del comercio internacional de 1987 a 2001.	140
Anexo 2. Artículo 38 del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.....	141
Anexo 3. Resolución final de malla cincada galvanizada.....	144
Bibliografía, hemerografía y páginas de internet.....	166

Introducción

El comercio exterior día con día impone nuevos retos y problemas que necesitan regularse. La apertura comercial que inició México con la entrada al GATT, trajo consigo la liberalización del comercio exterior en varias ramas de la producción nacional, mismas que en su mayoría provocaron graves daños en la producción interna del país. La apertura indiscriminada al exterior, en un principio de forma unilateral y posteriormente ratificada multilateralmente con base en los compromisos adquiridos con el GATT y los acuerdos de libre comercio provocaron una entrada indiscriminada de mercancías en condiciones desleales.

Es así como en 1987 fue necesario implementar un sistema de regulación contra prácticas desleales como son el *dumping* y las subvenciones, adoptando así, en la legislación nacional el Acuerdo Antidumping, con el propósito de hacer más competitiva y equitativa la competencia entre productores nacionales y proveedores extranjeros, como un instrumento de apoyo a la industria nacional.

Por ello, la problemática a la que se ha enfrentado nuestro país a partir de la entrada de México al GATT en 1986 hoy Organización Mundial de Comercio, es cómo controlar la práctica desleal del *dumping*, es decir, de qué manera controlar la importación de mercancías a un precio inferior a su valor normal que causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares o incluso un retraso para crear una rama de la producción.

Este proceso de apertura comercial facilitó que se diera la práctica de *dumping*, afectando a sectores sensibles, como el agrícola, acerero y textil.

Sin embargo, de atender a sectores débiles de la economía como son los que mencionamos anteriormente, adoptando políticas que contribuyan a su reestructuración; mejoraría la productividad y calidad de los productos de

exportación. Por eso, es urgente que se realicen políticas gubernamentales de apoyo y promoción a los productos y productores nacionales que compiten con el exterior ya que las que existen carecen aún de elementos para fortalecer la industria nacional mexicana.

Debe reconocerse sin embargo, que a pesar de las necesidades que aún tiene el sistema mexicano para regular las prácticas desleales como el *dumping*, la Secretaría de Economía por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales ha realizado un excelente trabajo en estos años, en donde ha adquirido experiencia y ha consolidado a la legislación antidumping mexicana como una de las más activas a nivel mundial en la resolución de este tipo de casos.

Como hipótesis principal de este trabajo se plantea que derivado de la apertura indiscriminada del comercio exterior de México, sin la subsecuente estructura administrativa, normativa, técnica y humana para aliviar las prácticas desleales del comercio internacional a las que se vio expuesta la economía de México; tuvo como efecto el incremento de prácticas *dumping* en productos del sector acerero.

Para efectos de la presente investigación la tesis se divide en cuatro capítulos. El primer capítulo está orientado al proceso de liberalización económica de México de 1982 a 1986, así como al ámbito multilateral, volcado en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio y la Organización Mundial del Comercio, que dan la pauta para que nuestro país sea parte de la globalización actual.

El segundo capítulo, está orientado a describir la práctica desleal del *dumping*, su comportamiento ante la apertura comercial (1987-2003), y la imposición de cuotas compensatorias.

El tercer capítulo, se refiere al procedimiento antidumping aplicado en México, donde se señalan las autoridades que participan, el marco legal que se aplica, así como el procedimiento que se realiza en cada caso denunciado por objeto de *dumping*.

Finalmente el capítulo cuarto, pone en práctica todo lo planteado en los capítulos anteriores para concentrarse en un estudio de caso denunciado en la Secretaría de Economía, el de malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal procedente de la República Popular de China.

Se observa entonces, de acuerdo a las hipótesis y al capitulado de la tesis, que efectivamente la apertura comercial que llevo a cabo nuestro país a partir de mediados de la década de los ochenta, condujo a un incremento del comercio desleal que afecto a varios sectores de la industria nacional, por ejemplo, agrícola, acero y textil. En particular nos interesa la industria del acero porque este representa la base para el desarrollo industrial en otros sectores, y por el gran dinamismo que imprime para el desarrollo de la economía en general.

Así pues, el sector acerero también se vio afectado por practicas *dumping*. En el procedimiento que se llevo a cabo para la aplicación de impuestos antidumping se pudo observar los problemas a los cuales se enfrenta el sector nacional, que ya han sido mencionados, problemas normativos, administrativos, altos costos, desconocimiento del productor nacional entre otros, que dilatan las resoluciones de los procedimientos. En el caso que nos ocupa debe reconocerse que la resolución final fue positiva para el productor nacional, estableciéndose impuestos antidumping de acuerdo a cada una de las fracciones arancelarias que constituyeron el caso.

CAPÍTULO 1.

México en la globalización

1.1. Proceso de liberalización económica en México (1982-1986)

En las últimas décadas el comercio exterior de México ha experimentado diversas transformaciones debido al gran dinamismo del comercio internacional, así como a los procesos de regionalización y mundialización que han surgido como consecuencia de la globalización.

En este contexto es importante analizar los problemas económicos a los que se ha enfrentado nuestro país, derivados tanto de un modelo de economía cerrada que no permitió niveles más elevados de competitividad así como de la aplicación de una política neoliberal indiscriminada. Es decir, a partir de que se paso de una etapa de economía cerrada al exterior denominada "proteccionista" a una economía abierta a la que denominamos "apertura comercial". Para analizar esta transformación nos remitiremos a la década de los ochentas, además de definir algunos conceptos claves que nos ayudaran a comprender los cambios que se llevaron a cabo en materia de política exterior, tales como:

- **Comercio internacional.** Es aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica.¹

El otro concepto de importancia para nuestro análisis es:

¹ Jorge Witker, y Laura Hernández. Régimen jurídico del comercio exterior de México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002, p. 12.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- **Comercio exterior:** Hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, y sus funciones son:
- Dar salida a la producción que no se puede vender internamente, por estar abastecido el mercado nacional.*
 - Generar divisas al país.
 - Generar empleos.
 - Fomentar la inversión en nuevas plantas.
 - Adquirir productos y servicios que no se producen internamente.
 - Favorecer y reforzar el desarrollo económico de un Estado.²

Como se deriva del análisis de los dos anteriores conceptos se tiene entonces un nivel genérico conceptual en el que el comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios que se registra a nivel mundial en el que intervienen organismos internacionales y Estados; en tanto que comercio exterior estaría haciendo referencia a un Estado en particular y sus relaciones de intercambio comercial internacional: importaciones y exportaciones con otros Estados. La diferencia es importante toda vez que cuando nos referimos a organismos internacionales como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en sus siglas en inglés), este se concentra en la regularización del comercio internacional en tanto que sus miembros, los Estados, deben de adecuar su comercio exterior a estas políticas de comercio internacional.

* Nota. Si bien se da el caso de algunas empresas cuya producción se orienta más al mercado exterior, que al interior.

² Jorge Witker, y Laura Hernández. *Op cit.*, Régimen jurídico del comercio ... p. 11.

A partir de 1982 se aprecia una tendencia mundial en la adopción de políticas neoliberalistas económicas. Corriente económica que surge en la década de los ochenta, convirtiéndose en una política económica mundial, basada principalmente en la mínima intervención del Estado en asuntos económicos para generar mayores ganancias a partir de darle toda la libertad a los agentes económicos. De acuerdo a Víctor Flores Olea la doctrina neoliberal plantea una intervención estatal mínima para lograr,³ en un contexto de libertad absoluta, el máximo de bienestar de los individuos que conforman la sociedad. Sin embargo, también hay que anotar que las políticas y (los políticos) neoliberales son, por naturaleza pragmáticos, lo cual se traduce por un lado en la disminución de la intervención del Estado en ciertas áreas de la economía (educación y seguridad social); pero al mismo tiempo incrementando su papel como promotor de los aspectos que estimulen una mayor rentabilidad, o bien, en las acciones que ayuden a controlar el descontento que estas políticas generan.⁴

Los principales líderes políticos de la época que adoptaron este esquema fueron: Margaret Thatcher en Reino Unido y Ronald Reagan en los Estados Unidos. América Latina no fue la excepción a este caso y México adoptó durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari las políticas neoliberalistas.

En otras palabras, discursivamente los neoliberales proclaman la preeminencia de la sociedad frente al Estado, del mercado frente a la planeación y la regulación del derecho individual frente al poder de las autoridades y la colectividad. Estiman que la actividad económica del Estado ahoga la creatividad de la iniciativa privada, genera una mala asignación de recursos, un enorme despilfarro, un burocratismo esclerotizante y provoca más inestabilidad de la que

³Victor Flores Olea, y Abelardo Mariña Flores. Crítica de la globalidad. dominación y liberación en nuestro tiempo, FCE, 2001, p. 545.

⁴ *Ibidem.*, p. 546

pretende corregir.⁵ Si bien, debe aclararse que estas doctrinas chocan con el mundo real, en el que no existe la competencia perfecta, debido a que: existen monopolios, oligopolios, conocimiento imperfecto de compradores y vendedores, restricciones gubernamentales, y otras barreras al comercio, todo lo cual obstruye la óptima asignación de los recursos mundiales por fuerzas del libre mercado, impidiendo los ajustes previstos de las condiciones del mercado y requiriendo de acciones compensatorias para alcanzar una eficiencia óptima.⁶

Cabe aclarar que la deuda externa de México creció vigorosamente entre 1977 y 1982, al pasar de 19 000 millones de dólares, que dejó el ex presidente Luis Echeverría, a 82 000 millones de dólares de el expresidente José López Portillo. Recordemos que después del espejismo petrolero de su sexenio, que produjo una bonanza efímera, posteriormente se derivó la caída de los precios del petróleo.

En la administración de el presidente Miguel de la Madrid, se suscribieron las primeras **cartas de intención*** con el Fondo Monetario Internacional (FMI en sus siglas en español) otorgándose con ello un mayor impulso a las políticas neoliberales en nuestro país⁷; y atrás el proceso de sustitución de importaciones.

Así a partir de 1982 el FMI realiza acuerdos con el Gobierno mexicano, mismos que se suman a los lineamientos de la política económica que se adoptaron en México.

⁵ Alma Chapoy Bonífaz. El Sistema Monetario Internacional. UNAM - Porrúa. México, p. 114.

⁶ Eduardo Margáin,. Los intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas: El tratado de Libre Comercio y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano, Universidad de Guadalajara-Juan Pablos Editor, 1997, p. 62.

* El Fondo Monetario Internacional acepta la política económica de México de acuerdo con sus lineamientos y condiciones, veáse Arturo Ortiz Wadgymar,. Comercio Exterior de México en el siglo XX, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2001, p. 44.

⁷ Arturo Ortiz Wadgymar. *Op. cit.*, "Comercio Exterior de México en el siglo XX", p. 41.

Derivado de esta situación a partir de 1982 fue necesario adoptar un programa de reordenación económica y elaborar una estrategia de desarrollo. Como se recordará las cartas de intención firmadas con el FMI significaron que este organismo influyera en las políticas nacionales, que buscaba un reordenamiento económico, control de la inflación, disciplina fiscal, promoción del ahorro y control de la salida de capitales, mediante políticas internas de tasas de interés y tipos de cambio más apropiados; alentar la recuperación del sector privado e induciendo a una reestructura global de la economía encaminada hacia un mejor desempeño del sector externo, en particular las exportaciones.⁸

En este sentido las exportaciones se sumaron como un instrumento más de política económica para reactivar la economía. Uno de los ejes principales de esta estrategia fue precisamente la apertura hacia el exterior.

El proceso de reforma comprende tres grandes dimensiones:

- A) La macroeconómica, centrada en abatir la inflación y el sobreendeudamiento, así como eliminación de las distorsiones que inhiben el crecimiento;
- B) La macroeconómica, que realizan miles de empresas y de individuos creando un ambiente más propicio para el desarrollo individual y la inversión privada;
- C) La reforma considera el aspecto social, es decir, la calidad de vida y la revolución de las actitudes.⁹

La necesidad de hacer frente a los problemas económicos de México como el pago de la deuda externa, llevaron al gobierno desde 1982 a replantearse el rumbo de la economía nacional, presionado además por los organismos

⁸ Ricardo Campos. El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización, UAEM-PyV editores, 1993, p. 199.

⁹ Américo Saldivar. Estructura socioeconómica de México (1970-1993), Ediciones Quinto Sol, p. 162-163.

financieros internacionales.¹⁰ Derivado de ello se dan los primeros pasos para la liberalización del comercio exterior, la cual, como ya se observó se ve acompañada de la disminución del control del Estado en la economía a través de la reducción del gasto público, la privatización de bancos y grandes empresas, la desregulación de grandes sectores de la economía y la disminución de barreras al comercio y a la inversión extranjera.¹¹

Ya en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se estableció el objetivo de buscar una nueva inserción de México en el mercado mundial a través de la promoción de exportaciones manufacturadas. De ahí que la política económica para responder a los estragos de la crisis, contemplará la apertura comercial y el fomento a las exportaciones para obtener las divisas externas requeridas; asimismo se planteó la modernización del aparato productivo y sus mecanismos de comercialización y la adopción de nuevos patrones de desarrollo tecnológico e industrial.¹² Con la nueva política comercial se dejó atrás el modelo de sustitución de importaciones y se inició una nueva etapa basada en el comercio exterior. En suma el modelo proteccionista de desarrollo y el patrón sustitutivo de importaciones se encontraban ya en un franco abandono.

Las estrategias de desarrollo que se plantearon en el Gobierno de Miguel de la Madrid contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo, se concentraron en cuatro:

1. Desarrollo de un sector industrial exportador más fuerte;
2. Sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes de capital y productos intermedios;
3. Desarrollo del sector petrolero y principalmente la petroquímica;

¹⁰ Consuelo Dávila Pérez, en Revista de Relaciones Internacionales, "El modelo mexicano: ¿el ejemplo para la región?", octubre-diciembre de 1992, No.56, p. 124

¹¹ *ibidem*.

¹² *ibidem*.

4. Una mayor dependencia del ahorro interno.¹³

No podemos olvidar que también influyeron otros factores para que se fundamentaran estas nuevas políticas económicas. Entre los procesos más importantes podemos mencionar, la crisis de la deuda externa, las crisis fiscales, la falta de reservas internacionales, y la fuga de capitales que entre 1980 y 1983 alcanzó un orden de 20 millones de dólares.¹⁴

Posteriormente, en 1984 se registran las primeras acciones para iniciar la liberalización comercial después del agotamiento del modelo proteccionista, que incluía entre otros aspectos la práctica de precios oficiales, el establecimiento de cuotas de importación y el **sistema de permisos previos**,* que fueron las prácticas que el FMI solicitó al Gobierno de México se revisarían para su eventual eliminación. También se incorporó a la misma política liberalizadora la revisión de la política arancelaria con vistas a la reducción de los aranceles y del ingreso de nuestro país al GATT.

En la misma línea en 1985 se derivó de la Junta Anual de Gobernadores del FMI y del Banco Mundial, el Plan Baker haciendo alusión al ex Secretario de Tesoro de los Estados Unidos el Sr. James Baker, quién propuso:

Reformas positivas, liberalización comercial, apertura a la inversión extranjera, reducción del gasto público y de la injerencia del Estado en la economía, eliminación de subsidios¹⁵ entre otros.

¹³ José Ignacio Martínez Cortés, Revista de Relaciones Internacionales, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", No 62, abril-junio de 1994, p. 80.

¹⁴ Américo Saldivar, *op cit.*, p. 163.

* Base de la protección para la planta productiva y el empleo, veáse *op. cit.*, Arturo Ortiz Wadgymar, p.45.

¹⁵ Ricardo Campos. *op. cit.*, p. 207.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Como se observa estas medidas se incorporan en el concepto de políticas neoliberales que impulsaban los organismos internacionales financieros y de comercio exterior, así como del discurso adoptado por el Gobierno mexicano y subsecuente adopción de políticas económicas en este sentido. En efecto, el gobierno de De la Madrid comienza la modernización industrial, la racionalización de la protección al comercio exterior, la liberalización de la inversión extranjera directa, el adelgazamiento del Estado, la reducción del gasto público (afectando básicamente al sector social), y el ingreso de México al GATT.

Así, los criterios generales de ese cambio estructural buscaron el:

- a) Aumento de oferta de bienes y servicios básicos;
- b) Incremento del grado de integración intra e intersectorial mediante el desarrollo selectivo de la industria de bienes de capital;
- c) Vinculación de la oferta industrial con el exterior impulsando la sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones diversificadas;
- d) Adopción y desarrollo tecnológico y ampliación de la capacitación para impulsar la producción;
- e) Aprovechamiento eficiente de la participación directa del Estado en áreas prioritarias y estratégicas para reorientar y fortalecer la industria nacional.¹⁶

En este mismo año México ingresa al GATT, y se lleva a cabo un rápido proceso de eliminación de los Sistemas de Permisos Previos, que como se dijo

¹⁶ José Ignacio Martínez Cortés, *op. cit.*, p. 80-81.

eran la base de la protección para la planta productiva y el empleo, así como también de los precios oficiales, de las cuotas de importación y regulación de medidas no arancelarias como fitosanitarias, entre otras medidas que se pusieron en práctica. Estos sistemas se fueron sustituyendo por aranceles (impuestos al comercio exterior) los cuales pasaron de un arancel máximo consolidado del 20% o incluso del 40% en ciertos sectores a un arancel común del 10 por ciento. De esta manera, se enfrentó al sector industrial y agrícola nacionales a la fuerza del mercado internacional y por supuesto de los monopolios internacionales sin que mediara protección alguna ni siquiera para los sectores estratégicos y los marginados.¹⁷ Esta observación es relevante, porque lejos de que el Gobierno mexicano apoyara a los productores nacionales a través de programas de apoyo, financieros, tecnológicos, comerciales; otorgó grandes preferencias a las empresas extranjeras, en perjuicio de la planta industrial nacional, afectando sobre manera a la pequeña y mediana industria, que conformaban el 80% de la planta industrial nacional.

En la siguiente tabla se observan nueve campos de la economía mexicana que tuvieron que adecuarse a los requerimientos del FMI y que estaban orientados a una mayor liberalización del comercio, control del gasto público, control de la inflación, incremento del empleo estabilidad del mercado financiero, amplitud del crédito entre otros.

En el mismo sentido, en 1986 México ingresa como parte contratante del GATT, con lo cual se profundizan aun más las reformas estructurales económicas orientadas hacia la disminución del Estado en la economía nacional y la apertura del comercio exterior. A partir de la entrada del GATT México ha reducido sus niveles arancelarios.¹⁸

¹⁷ Arturo Ortíz Wadgymar, *op. cit.*, p. 45.

¹⁸ José Ignacio Martínez Cortés, *op. cit.*, p. 81.

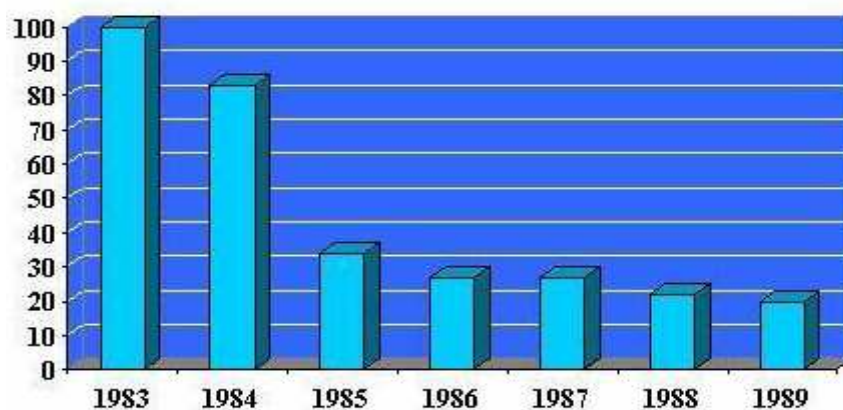
Cartas de Intención con el Fondo Monetario Internacional

Objetivos y políticas aplicadas	Noviembre 10 de 1982	Enero 3 de 1984	Marzo 24 de 1985	Julio 22 de 1986	Abril 11 de 1989
Producción	Se busca un crecimiento sostenido en los próximos 3 años	Crecimiento de 1%	Recuperación del crecimiento	Recuperación de la actividad económica	Se busca un crecimiento de 6% hasta 1994
Finanzas públicas	Fortalecer las finanzas públicas mediante el incremento de los ingresos y la racionalización del gasto	Fortalecer las finanzas públicas	Saneamiento de las finanzas públicas	Saneamiento mediante una reducción del saldo primario de 3% respecto al PIB y la corrección de la base gravable del impuesto global	Reducción de los requerimientos financieros del sector público en 9 puntos porcentuales del PIB e incremento del ahorro mediante la vía fiscal
Precios	Abatir los índices de inflación	"eliminar" la inflación	Abatir la inflación	Reducir la inflación	Nivel de inflación menor a 18% en 1989 y entre 4 y 5 por ciento para años posteriores
Empleo	Crecimiento sostenido del empleo	Reactivar el crecimiento del empleo	Mantener el empleo	Aumentar el empleo	Mejorar los niveles de empleo
Política salarial	Proteger los niveles de vida de las clases populares	Aumentos en función de la inflación esperada	Aumentos reales en función de la productividad	Reestablecer el salario real	Reestablecer el poder adquisitivo
Política de tasas de interés	Estimular el ahorro interno	Política flexible para estimular el ahorro interno	Permanece una política flexible	Mayor flexibilidad en las tasas	Disminución de las tasas de interés nominal y real, así como los márgenes entre activas y pasivas
Política crediticia	Mantener la actividad productiva pública y privada sobre todo de áreas prioritarias	Expansión del crédito por parte de Banxico	Expansión del crédito en actividades exclusivamente prioritarias	Estricta vigilancia y selectividad del crédito	Liberalización del crédito
Política cambiaria	Se mantiene temporalmente el control generalizado de cambios sin modificar la paridad vigente	Se mantiene el sistema dual aunque se continuarán realizando ajustes graduales para garantizar un comportamiento adecuado de la cuenta de capital	Se ajustará 21 centavos diarios (desde el 6 de marzo de 1985) para evitar devaluaciones bruscas	Desaparece el tipo de cambio superlibre, se establecen nuevas reglas para las casas de cambio así como para la administración de la paridad controlada	Política congruente con las metas de inflación y balanza de pagos, manteniéndose el diferencial entre la paridad libre y controlada
Política comercial	No se libera el comercio exterior; revisión del sistema de protección buscando una mayor integración de la producción	Liberalización de permisos previos de importación	Se acelera el proceso de sustitución de permisos por aranceles iniciados en 1984	Prosigue el proceso de liberalización	Propiciar un proceso de sustitución de importaciones, una mayor integración del país a la economía mundial y reducir la dispersión de los aranceles

Fuente: Ricardo Campos, "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización", UAEM-PyV editores, 1993, p. 211.

Como se observa en el cuadro siguiente (cuadro 1), el proceso de desgravación arancelaria en México fue muy rápido al pasar de un arancel máximo del 83% para ciertos productos en el año de 1984 a tan solo 20% en el año de 1989. Vale la pena observar que tan solo de 1984 a 1985 año en el que México inicio su protocolo de adhesión al GATT México aplico una reducción arancelaria del 59 por ciento.

Cuadro 1
Desgravación arancelaria. Valor de las importaciones sujetas a permiso previo



Fuente: José Ignacio Martínez Cortés en Revista de Relaciones Internacionales No 62, abril-junio de 1994, p. 82.

Si bien el comercio exterior de México comenzó su apertura a partir de 1982, con el fin de hacer mas competitiva y equitativa la competencia entre productores nacionales y proveedores extranjeros, es hasta 1986 cuando nuestro país entra al GATT y con ello acepta la reducción gradual de aranceles así como el estatus de Nación Más Favorecida (NMF) y la competencia leal.

El gobierno mexicano a partir de 1986 - y sobre todo desde 1988-, ha realizado una apertura comercial unilateral en varias ramas de la producción nacional, mismas que en su mayoría han provocado graves daños en la producción interna del país, sobretodo esto ha sido causa de la desigualdad que existe entre México y sus grandes socios comerciales. La apertura

indiscriminada al exterior, sin exigir reciprocidad alguna ni trato de nación menos desarrollada, propició en el periodo 1982-1988, o sea en el gobierno de Miguel de la Madrid, seis años de crisis económica con elevadas tasas de inflación, reducciones en el gasto público, baja inversión del Estado y contratación de deuda externa creciente para cubrir el déficit permanente en la cuenta corriente que surgió como fruto del aumento de las importaciones, sin corresponder con el de las exportaciones, las cuales crecieron en forma más lenta.¹⁹ En estas condiciones fue posible que se facilitarían las **prácticas desleales del comercio internacional**,^x al no haber un marco regulatorio claro que protegiera a la industria nacional, al no haber información clara y confiable, al no haber una unidad administrativa del gobierno federal responsable de la protección de la industria nacional contra prácticas desleales y por el gran desconocimiento de los industriales mexicanos acerca de los mercados internacionales, sus instrumentos y esquemas de protección.

La apertura se tradujo en la desprotección de la débil industria del país ante su exposición a la competencia externa. Primero se manifestó la baja competitividad y las carencias productivas internas; después, un incremento en el déficit comercial con el exterior; lo cual contrastaba con el discurso oficial en el sentido de que la liberalización comercial fomentaría, por sí misma, la modernización productiva, al suministrar importaciones en mejores condiciones para promover la eficiencia y la orientación exportadora del sector industrial, así como para resolver los problemas de crecimiento y de las relaciones con el exterior.²⁰

De tal forma la economía mexicana pasa de ser una de las economías más cerradas del mundo a la más abierta.

¹⁹ *Ibidem.*, p. 45.

^x Se consideran prácticas desleales del comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Art.28 de la Ley de Comercio Exterior (LCE).

²⁰ <http://azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>

1.2. Antecedentes del GATT

Después de la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, más de 50 países se reunieron para manifestar su interés de crear una organización bajo el auspicio de Naciones Unidas que regulara el comercio internacional bajo el nombre de Organización Internacional de Comercio (OIC), para 1946, tras terminar la Segunda Guerra Mundial 23, de los 50 países, buscaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio mundial y reducir las medidas proteccionistas.²¹ Comenzó así la primera ronda de negociaciones de la cual se derivó el proyecto de la Carta de la OIC.

De este proyecto salieron algunas normas comerciales que los 23 países consideraron que debían aplicarse provisionalmente mientras era aprobada la Carta de la OIC, a este conjunto de normas; se le denominó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio el cual entró en vigor en enero de 1948 de manera "provisional" con 23 partes contratantes mismos que son los fundadores del organismo.

1.2.1. Carta de la Habana

En marzo de 1948 en la Habana, Cuba, la Carta de la OIC finalmente fue aprobada en el marco de la Conferencia sobre Comercio y Empleo de las Naciones Unidas, la cual buscó la generación del pleno empleo con base en el comercio internacional, a través de cuatro vías:

1. Desarrollo económico y reconstrucción
2. Acceso de todos los países, en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción
3. Reducción de los obstáculos al comercio

²¹ Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra, 2001, p. 9.

4. Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.²²

La Carta de la Habana entro en vigor de manera provisional en 1948 y estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 1994, sin embargo, es importante mencionar que al fracasar la Carta de La Habana y su subsecuente institución, la OIC; el GATT (*General Agreement of Tariffs and Trade*) emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales,²³ aunque a decir verdad, no se concretó la constitución de la OIC en gran parte debido a la negativa del Senado de los Estados Unidos a la hora de ratificar la Carta de la Habana.

- Por su parte el GATT pasó de un simple acuerdo comercial que tenía como objetivo promover los intercambios entre los países miembros, a aplicar de manera general y obligatoria la cláusula de la Nación Más Favorecida entre las partes contratantes, así como la reducción gradual de los aranceles y la eliminación de las restricciones al comercio internacional.

1.2.2. Principios fundamentales

Las partes contratantes asumen derechos y obligaciones que ayudan al crecimiento y consolidación de esta Organización, convirtiéndose estos en los principios fundamentales que regirán el comercio exterior de cada parte contratante, estos son:

➤ No discriminación

Dentro de este principio encontramos dos vertientes:

²² Jorge Witker, y Laura Hernández. *op. cit.*, p. 52.

²³ *ibidem.*, p. 53.

- 1) Trato de la Nación Más Favorecida (NMF). Como ya se explicó en la nota es la extensión de cualquier concesión o beneficio otorgado a una parte contratante a todas las otras partes contratantes; por ejemplo, cuando un miembro liberalice su mercado, reduzca sus aranceles, elimine permisos previos de importación, o cualquier otra medida que disminuya el comercio externo, deberá otorgar el mismo beneficio a todas las partes contratantes.
- 2) Trato nacional. Se refiere a la igualdad en el trato que debe otorgarse a las mercancías de origen extranjero como si estas fueran de origen nacional. Es decir, una vez que la mercancía cubrió los respectivos impuestos en aduana, éste es reportado como de origen nacional, por lo cual puede ser objeto de impuestos o cargas especiales.²⁴

Sin embargo, también existen excepciones que se marcan en el artículo XXIV del GATT 94 (nos referimos al acuerdo tal y como estaba conformado en el año 1994 no a las reformas de 1996), donde se señala que:

- 1) "Cuando se trate de pactos plurilaterales o bilaterales que tengan como finalidad crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, sólo los miembros se beneficiaran del contenido de los pactos, no así países terceros.
- 2) Cuando se considere que los productos de un país están siendo objeto de un comercio desleal.

➤ La reciprocidad

Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT."²⁵

²⁴ *ibidem.*, p. 55

²⁵ *ibidem.*

➤ La igualdad de los Estados

En el GATT todos los miembros tienen los mismos derechos y obligaciones, lo cual significa que todas las partes contratantes gozan del mismo *status*, más allá del poder económico y comercial; si bien éstos tienen una influencia directa en la conformación del comercio internacional.

➤ Reducción y eliminación de aranceles y tarifas

Para el GATT el único instrumento que debe regular el comercio exterior es la política arancelaria, eliminando cualquier otro mecanismo como los precios oficiales, los permisos previos, entre otros del comercio internacional. El arancel como instrumento de política comercial debe así mismo irse reduciendo y otorgarse a todas las partes contratantes este beneficio con el propósito de estimular el comercio mundial. Por otro lado, la política arancelaria es más fácil de administrar y significa en todo caso, la no discriminación a los productos de procedencia extranjera.

1.2.3. Rondas de negociaciones comerciales

Desde la creación del GATT en 1947, se llevaron a cabo ocho rondas de negociación comercial, las cuales tuvieron como objetivo el establecimiento de un sistema multilateral, abierto y prospero.

Rondas comerciales del GATT

No	Año	Lugar/Nombre	Temas abarcados	Países
1	1947	Ginebra	Aranceles	23
2	1949	Annecy	Aranceles	13
3	1951	Torquay	Aranceles	38
4	1956	Ginebra	Aranceles	26
5	1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26

6	1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
7	1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
8	1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra, 2001, p 9.

1.- Ginebra (1947)

En esta primera ronda de negociación se constituye el GATT con la participación de 23 países, que convienen en aceptar algunas de las normas del proyecto de la Carta de la Habana. A este cuerpo de normas se le denominó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Derivado de este Acuerdo, se registraron a 45,000 concesiones arancelarias, que afectó a una quinta parte del comercio mundial (por un valor de 10,000 millones de dólares norteamericanos).²⁶

2.-Annecy (1949)

Permite el ingreso de 11 países.

3.-Torquay (1950-1951)

²⁶ OMC, *op cit.*, p.9.

En esta Ronda se registra una reducción de aranceles promedio en relación a 1948, además de que la República Federal de Alemania ingresa al Acuerdo.

4.-Ginebra (1955-1956)

No se dan resultados trascendentes.

5.-Ronda Dillon (1960-1961)

Esta ronda tuvo gran importancia sobre todo en el ámbito político. Esto lo podemos observar sobre todo en el hecho que es la primera vez que la Comunidad Económica Europea lleva a cabo negociaciones en representación de todos los Estados parte, así también se observa que en el área arancelaria, se proponen reducciones arancelarias porcentuales para todos los productos, en vez de que se siga negociando la reducción arancelaria producto por producto.

6.- Ronda Kennedy (1964-1967)

El logro principal de esta ronda fue el Acuerdo Antidumping. Adicionalmente se continuó con las negociaciones para la reducción de aranceles, en la cual se tomaron en consideración las necesidades de los países en desarrollo, otorgándoseles un periodo de desgravación arancelaria mayor a la normal de 5 años, que se había estipulado para los países desarrollados.

7.-Ronda Tokio (1973-1979)

Durante esta ronda se retomó el tema de los aranceles, en el que las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años,

significaron un elemento de "armonización": cuanto más elevado el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.²⁷

Como en todas las rondas anteriores hubo éxitos y fracasos, dentro de los éxitos podemos decir que se lograron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios. Dentro de estas normas algunas eran nuevos pasos que se daban para regular el comercio internacional, sin embargo, otras ya se habían negociado en las rondas anteriores y sólo se mejoraron para el mejor funcionamiento del comercio mundial.

Cabe destacar que no todos los países miembros estaban convencidos de estos nuevos acuerdos (los cuales fueron impulsados por los países más industrializados), por esta razón a estos nuevos acuerdos informales se les dio el nombre de "códigos", en virtud de que no tenían un carácter multilateral.

Los "códigos" de la Ronda Tokio son:

- Subvenciones y medidas compensatorias -interpretación de los artículos 6, 16 y 23 del GATT.
- Obstáculos Técnicos al Comercio - denominado a veces Código de Normas.
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación.
- Compras del sector público
- Valoración en Aduana - interpretación del artículo 7
- Antidumping - interpretación del artículo 6 y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy.
- Acuerdo de la carne de bovino.
- Acuerdo Internacional de los productos lácteos.
- Acuerdo sobre el Comercio de aeronaves civiles.²⁸

²⁷ *ibidem.*, p 10.

²⁸ *ibidem.*, p. 10.

8.-Ronda Uruguay (1986-1994)

Esta Ronda dio inició en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este, sin embargo desde noviembre de 1982 se sembraron las semillas de esta ronda en una Reunión Ministerial celebrada en Ginebra. Los principales objetivos fueron lograr una mayor liberalización del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.²⁹

Esta ronda tuvo una duración de siete años y medio, aunque es importante resaltar que estaba previsto que durara sólo cuatro años. Sin duda es la negociación comercial más esperada de todos los años, y la que ha tenido mayor alcance en toda la historia, al haber logrado reformas fundamentales al comercio mundial desde la creación del GATT.

Las negociaciones iban a hacer extensivo el sistema de comercio a nuevas esferas, principalmente el comercio de servicios y la propiedad intelectual, así como reformar el comercio en algunos sectores sensibles como los productos agropecuarios y textiles. Todos los artículos del GATT se someterían a revisión.³⁰

Para diciembre de 1988, los ministros se reunieron en Montreal, Canadá, para negociar un mecanismo de examen de políticas comerciales de los países miembros, así como el otorgamiento de concesiones para que productos tropicales tuvieran acceso al mercado, y avanzar en un esquema de solución de diferencias. Se pensaba que esta ronda concluiría en diciembre de 1990 en Bruselas, sin embargo, los ministros no habían negociado del todo las reformas que se harían al sector agropecuario, por lo que se prolongaron las negociaciones.

²⁹ Jorge Witker y Laura Hernández, *op. cit.*, p. 62.

³⁰ OMC, *op. cit.*, p. 12.

Resultado de las negociaciones subsecuentes y para avanzar en un acuerdo mayormente concensado, el entonces Director General del GATT, Sr. Arthur Dunkel se dio a la tarea de recopilar todas las propuestas presentadas en las reuniones anteriores, para compilar un proyecto de acuerdo jurídico que más tarde se conocería como "Acta Final". El proyecto se presentó en Ginebra en diciembre de 1991. El texto respondía a todos los aspectos del mandato de Punta del Este, con una excepción: no contenía las listas de compromisos de los países participantes sobre reducción de los derechos de importación y apertura de sus mercados de servicios. El proyecto se convirtió en la base del acuerdo definitivo.³¹

Las negociaciones siguieron, pero continuamente se registraban conflictos entre Estados Unidos y los países europeos, lo cual, retrasaba los avances de esta ronda, finalmente en noviembre de 1992, los Estados Unidos y la Unión Europea resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el "Acuerdo de Blair House".

"En julio de 1993 la "cuadrilateral" (Estados Unidos, UE, Japón y Canadá) anunciaron que habían alcanzado progresos significativos en las negociaciones sobre aranceles y (...) "acceso a los mercados". Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedarán finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios (...). El 15 de abril de 1994, los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos)."³² En esta ronda se lanzó la creación de la OMC, que sustituye al GATT. Los países desarrollados reducen sus aranceles en un

³¹ *ibidem.* p. 13.

³² *ibidem.*

³³ Jorge Witker y Laura Hernández, *op. cit.*, p. 63.

promedio de 40%, mientras que los países en desarrollo lo hacen en un promedio de 30 por ciento.³³

Derivado de los compromisos pactados en esta Ronda, los países miembros estarían obligados una vez ratificados los acuerdos a realizar los ajustes necesarios en su política económica y arancelaria.

A continuación se presenta un cuadro con las principales fechas que registró la Ronda Uruguay:

Fechas clave de la Ronda Uruguay

Septiembre 1986	Punta del Este: iniciación
Diciembre 1988	Montreal: balance ministerial a mitad de período
Abril 1989	Ginebra: finaliza el balance a mitad de período
Diciembre 1990	Bruselas: la Reunión Ministerial de "clausura" culmina en un estancamiento
Diciembre 1991	Ginebra: se termina el primer proyecto de Acta Final
Noviembre 1992	Washington: los Estados Unidos y las Comunidades Europeas logran el avance decisivo de "Blair House" en materia de agricultura
Julio 1993	Tokio: la cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7
Diciembre 1993	Ginebra: culmina la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas negociaciones sobre acceso a los mercados)
Abril 1994	Marrakech: se firman los acuerdos
Enero 1995	Ginebra: se crea la OMC; los acuerdos entran en vigor

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra, 2001, p 13.

Directores Generales del GATT y de la OMC		
Nombre	País	Período
Sir Eric Wyndham-White	Reino Unido	1948-1968
Olivier Long	Suiza	1968-1980
Arthur Dunkel	Suiza	1980-1993
Peter Sutherland	Irlanda	GATT 1993-1994 OMC 1995
Renato Ruggiero	Italia	1995-1999
Mike Moore	Nueva Zelandia	1999-

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra, 2001, p 10.

El 4 de agosto de 1994 se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el decreto de aprobación del acta final de la Ronda Uruguay del GATT, y el 30 de diciembre de 1994 entran en vigor todos los acuerdos y la vigencia de la OMC en el derecho mexicano.³⁴

Posteriormente en la Ronda Uruguay nuestro país obtuvo los siguientes beneficios en cuanto al acceso a los mercados:

1.- Reducciones arancelarias: los países desarrollados reducirán en un promedio de 40% sus aranceles; mientras que los países en desarrollo lo harán en un promedio de 30%.

2.- El plazo para llevar a cabo estas reducciones arancelarias será de: 5 años para los productos industriales, en productos agrícolas 6 años para los países desarrollados y 10 años para los países en desarrollo.

3.- Para aplicar las reducciones arancelarias se tomó como base los **aranceles consolidados**.³⁵ México tiene un arancel consolidado de 50%, aunque sus aranceles son inferiores a los comprometidos ante el GATT.

4.- Durante la Ronda México tomó el compromiso de reducir su arancel consolidado de 50 a 35%. Esta concesión significa para México que ningún arancel vigente se modificará como resultado de las negociaciones. Así, México obtiene reciprocidad por sus esfuerzos de apertura comercial emprendidos en los últimos años.³⁶

1.2.4. México y el GATT

³⁴ Jorge Witker y Laura Hernández. *op. cit.*, p. 66.

³⁵ No son más que los niveles máximos que cada país compromete ante el GATT u OMC

³⁶ *ibidem.*, p. 66.

A partir del fin de la Segunda Guerra Mundial el mundo se reorganizó básicamente en dos esquemas: uno oriental, basado en una economía controlada por el Estado, y el occidental, cuyos fundamentos eran la libre empresa, el liberalismo, y la actuación de los actores económicos sin mucha intervención estatal. La construcción de este esquema capitalista requirió del apoyo de organismos mundiales o regionales que en distintos ámbitos económicos ayudaran a la estabilidad de los mercados, a la creación de empleo, a la estabilidad financiera y a la apertura de los mercados mundiales. Los organismos más representativos en este sentido fueron, el FMI, BM, la ONU y el GATT. A mediados de la década de los ochenta, otro fenómeno fue adquiriendo mayor fuerza: la globalización. Ésta nueva etapa de desarrollo se inició con la liberalización de los mercados financieros y progresivamente se fue ampliando a los productos, a los patrones de consumo y las culturas. De forma paralela se fortalecía otra tendencia mundial en forma de regionalismos, el caso más claro se observa en la Unión Europea y en el hemisferio occidental con la conclusión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, MERCOSUR y otros esquemas regionales.

El regionalismo lo podemos definir como la conformación de bloques o Estados a través de diversos procesos de integración regional, teniendo como objetivo fortalecer las economías de los Estados integrantes a través de la competitividad y de la búsqueda de mercados externos que permitan explotar y aprovechar las ventajas comparativas de cada país.

Estos esquemas regionales no chocan con la propuesta de apertura multilateral del GATT; al contrario están contenidos en su artículo XXIV en el cual, la cláusula de nación más favorecida se limita a las partes contratantes de los esquemas regionales, siempre y cuando estos tengan como objetivos la apertura de los mercados de los estados que forman parte del regionalismo.

México comienza la etapa de adhesión al GATT el 27 de noviembre de 1985, por medio de la presentación de la solicitud correspondiente, tras lo cual el GATT designó un Comité formado por diversas partes contratantes para estudiar la viabilidad de la misma.³⁷

El objetivo de México al integrarse al GATT fue por una parte, obtener las ventajas de un mercado abierto en el que los productos mexicanos pudieran competir en condiciones de igualdad normativa a los mercados extranjeros. Por otro lado, también los productos mexicanos ingresarían a dichos mercados con un trato nacional y se limitarían o eliminarían las medidas proteccionistas y neoproteccionistas que aplican los gobiernos de los países con los que México sostiene sus principales intercambios comerciales.³⁸

Sin embargo, no debe olvidarse que las legislaciones nacionales de cada estado o bien sus practicas comerciales pueden constituirse en barreras a la importación de productos.

Durante su proceso de adhesión al GATT, México presento en 1987 su Protocolo de Adhesión, que contenía reservas en la desgravación arancelaria que otorgaron mayores plazos y un trato preferencial en la reducción de sus aranceles. Concesiones que le fueron otorgadas por su condición de país en desarrollo adicionalmente México se favoreció de otros mecanismos como cláusulas de escape, salvaguardias y excepciones un poco más flexibles que las que tendría un país desarrollado.

Es conveniente destacar otros elementos importantes contenidos en el Protocolo de Adhesión, en particular los párrafos 3,4 y 5 a:

³⁷ *ibidem.*, p. 64.

³⁸ *ibidem.*

Párrafo 3. México reconoce que el sector agrícola es prioritario en sus políticas económicas y sociales, además de que se compromete a sustituir gradualmente los premisos previos que tiene este sector.

“Párrafo 4. Nuestro país aplicará su Plan Nacional de Desarrollo (PND), así como los programas sectoriales y regionales que tenga previstos, con ello México tiene pleno derecho de diseñar y aplicar programas sectoriales de fomento industrial, haciendo uso de todos los instrumentos de política económica pertinentes, tales como los fiscales, financieros, cambiarios, aduanales, administrativos, comerciales,”³⁹ entre otros.

Párrafo 5. México mantendrá ciertas restricciones a la exportación en lo que se refiere a sus recursos naturales, particularmente en el sector energético (petróleo), básicamente los derechos que México tendrá en el GATT son los siguientes:

- a) “Exclusión de los energéticos regulados en el artículo 27 de la Carta Fundamental.
- b) La protección y reserva para el sector agrícola, sector para el cual se obtuvo mantener los permisos de importación y sustitución gradual por aranceles, en la medida en que dicho sector fuera adquiriendo competitividad internacional.
- c) Reconocimiento por los países del GATT a que México desarrolle su PND y reserve una sobre tasa arancelaria a nueve sectores: petroquímicos, celulosa y papel, bienes de capital, industria de alimentos, productos eléctricos, calzado, textiles, electrodomésticos hierro y acero.

³⁹ *ibidem.*, p. 65.

- d) Techo arancelario máximo de un 50% para más de diez mil fracciones arancelarias de la Tarifa de la ley del Impuesto General de Importación (TIGI).
- e) Reconocimiento a su condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardias del artículo XIX del GATT, como para la aplicación de los códigos de conducta en materia de *dumping*, obstáculos técnicos, licencias de importación y valoración aduanera.
- f) Recomendación para suscribir el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para fomentar proyectos regionales.⁴⁰

El Protocolo de Adhesión al GATT fue ratificado por la Cámara de Senadores y se convirtió en ley para México a partir del 26 de agosto de 1986, con lo cual se dio inicio a la liberalización comercial en nuestro país.

Cabe resaltar que este protocolo, que excluía a los sectores energético y agrícola, el Gobierno de Miguel de la Madrid decidió su inclusión en el mismo, abriéndose las puertas a una liberalización arancelaria abrupta⁴¹

1.3. Creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Como ya se anotó, la Organización Mundial de Comercio se creó después de una larga negociación que inició en 1986 en el marco de la Ronda Uruguay y culminó en la ciudad de Marrakesh, Marruecos, el 15 de abril de 1994. Con la nueva organización (OMC) no solo se abarcaba el comercio de bienes, sino también incluyó los servicios, las patentes, y todo lo referente a la propiedad

⁴⁰ *ibidem.*, p. 66.

⁴¹ *ibidem.*

intelectual, lo cual significó una reformulación de las prácticas comerciales reguladas anteriormente por el GATT y la inclusión de nuevos campos para el fortalecimiento del comercio mundial.

La OMC nace el 1o de enero de 1995, cuya base normativa se basa en el acervo legislativo, códigos, acuerdos, entre otros, firmados al amparo del GATT, que obligan a las partes contratantes a mantener sus compromisos comerciales dentro de los límites convenidos en dichos acuerdos.

1.3.1. Principios de la OMC

Debido a la gran variedad de actividades que tiene que regular la OMC sobre cuestiones como textiles y vestido, agricultura, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, servicios bancarios, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual, solución de diferencias, *dumping* y muchos temas más, se deben tener ciertos principios fundamentales que otorguen seguridad y fluidez al comercio internacional. Destacan entre estos principios los siguientes:

- **No Discriminatorio.**

Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "NMF"); y tampoco debe discriminar entre bienes, servicios, o ciudadanos extranjeros en negocios a quienes se les concede el "trato nacional".

- **Más libre.**

Se busca reducir mediante las negociaciones cualquier obstáculo al comercio internacional.

- **Previsible.**

Las empresas, los inversionistas y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales; de esta manera un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se “consolidan” en la OMC.

- **Más competitivo.**

Se desalientan las prácticas “desleales” al comercio internacional, tales como las subvenciones o el *dumping*, que de manera artificial buscan ser más competitivos y ganar un mayor segmento del mercado mundial.

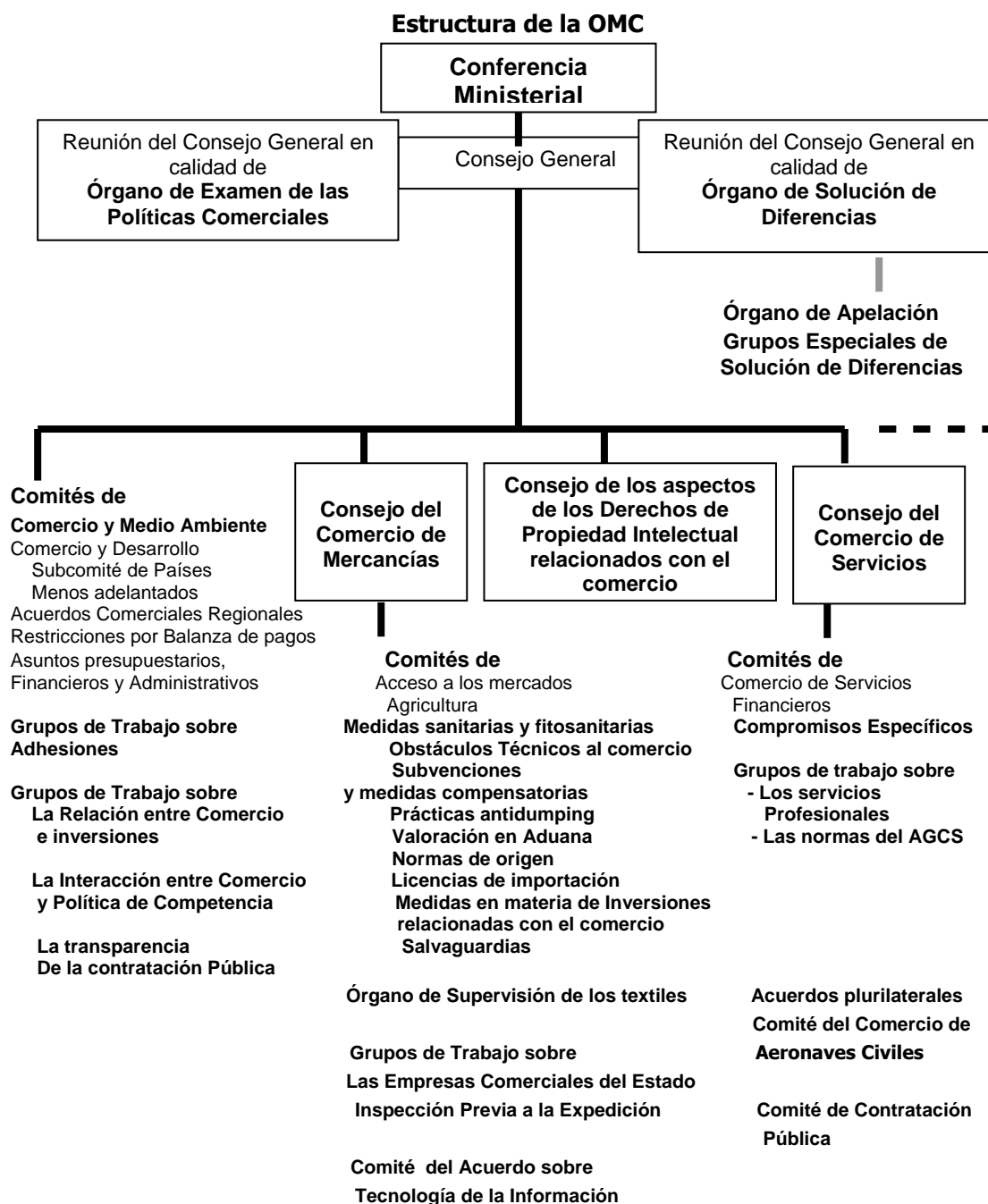
- **Más ventajoso para los países menos adelantados.**

Se considera el nivel de desarrollo de los países de las partes contratantes, otorgándose mayor flexibilidad y privilegios especiales a los países menos desarrollados.⁴²

1.3.2. Organización de la OMC

La OMC se estructura de la siguiente manera:

⁴² OMC. *op. cit.*, p. 5.



Explicación

— Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)

— Rinden informe al Órgano de Solución de diferencias

— Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General, aunque no todos los miembros de la OMC han firmado estos acuerdos.

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra, 2001, p. 61.

a) Conferencia Ministerial

Es el órgano encargado de tomar las decisiones correspondientes a los acuerdos comerciales que se negociaron previamente en la Ronda Uruguay; se reúne por lo menos cada dos años y está integrada por representantes de todos los miembros. Representa la máxima autoridad de la Organización y se encuentra en el primer nivel de ésta.

b) Consejo General

Se ubica en el segundo nivel, el cual a su vez se conforma de tres órganos que son:

- **El Consejo General**
- **El Órgano de Solución de Diferencias**
- **El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales**

Si bien los tres conforman al Consejo General, tienen propósitos diferentes. Por ejemplo, el Consejo General actúa como representante de la Conferencia Ministerial en todos los ámbitos que tiene la OMC. Todos están integrados por los miembros de la OMC. El órgano de Solución de diferencias y el órgano de examen de las políticas comerciales se reúnen para analizar las políticas comerciales así como para, supervisar los procedimientos de solución de diferencias que se suscitan entre los miembros.

Al nivel del **Consejo General**, el Órgano de Solución de Diferencias tiene también dos auxiliares: los "grupos especiales" de solución de diferencias, compuesto de expertos y establecidos para emitir un dictamen sobre diferencias sin resolver, y el órgano de Apelación, que se ocupa de las apelaciones.⁴³

c) Consejos para cada esfera de comercio así como otros órganos.

⁴³ *ibidem.*, p. 63.

En el tercer nivel se identifican los siguientes consejos:

- **El Consejo del Comercio de Mercancías**
- **El Consejo del Comercio de Servicios**
- **El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el comercio (Consejo de los ADPIC)**

Estos consejos se encargan de que se cumplan los acuerdos negociados dentro de la organización, cada cual dentro de su ámbito de competencia; aunque claro; están integrados por los miembros de la OMC. Además cada consejo tiene órganos auxiliares, pero debido a que su competencia es más reducida se les llama Comités; mismos que tienen a su cargo diferentes cuestiones como medio ambiente, desarrollo y comercio, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas.

d) Órganos auxiliares de los Consejos.

En el cuarto y último nivel se encuentran los órganos auxiliares de los Consejos.

➤ El Consejo del Comercio de Mercancías.

Se compone de 11 comités que se ocupan de temas específicos como agricultura, acceso a los mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, subvenciones y medidas compensatorias, prácticas antidumping, valoración en aduana, normas de origen, licencias de importación, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, salvaguardias. A igual que los otros órganos están integrados por los países miembros.

➤ El Consejo de Comercio de Servicios.

Tiene 2 comités, uno de comercio de servicios financieros y otro de compromisos específicos, además de dos grupos de trabajo que se encargan de los Servicios Profesionales y de las Normas del AGCS.

Cabe resaltar que todos los miembros de la OMC pueden participar en todos los Consejos, Comités, entre otros, excepto en el Órgano de Apelación, los Grupos Especiales de Solución de Diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles y los Consejos y Comités de los Acuerdos Plurilaterales.⁴⁴

1.4. Algunas diferencias entre el GATT y la OMC

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tenía una doble naturaleza: por un lado fue un acuerdo internacional en donde se establecían normas de carácter comercial; y por el otro, fue una organización internacional que prestaba apoyo al Acuerdo.

El organismo internacional (GATT) ya no existe como tal, este ha sido sustituido por la Organización Mundial de Comercio (OMC); si bien el GATT continúa su existencia. Debe subrayarse que el GATT se enfocaba básicamente al comercio de mercancías y se dejaba de lado al de servicios, así como otros aspectos de propiedad intelectual. A partir del inicio de la Ronda Uruguay es clara la necesidad de regular cuestiones como servicios bancarios, transportes, telecomunicaciones, así como invenciones, modelos industriales, entre otros; derivado de lo cual se negociaron acuerdos que se incorporaron al GATT y que actualmente forman parte de la OMC.

De esta manera, el GATT se enriquece al incorporar un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y un Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC); que posteriormente son retomados en la OMC.

⁴⁴ *ibidem*. p. 61.

Las principales diferencias entre el GATT y la OMC son:

- El GATT tuvo un carácter *ad hoc* y provisional. El Acuerdo General nunca fue ratificado por todos los Parlamentos de los miembros y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización.
- La OMC y sus Acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los Acuerdos de la OMC, y éstos estipulan el modo de funcionamiento del mismo.
- La OMC tiene "miembros". El GATT tenía "partes contratantes", lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico.
- El GATT se ocupaba del comercio de mercancías. La OMC abarca también los servicios y la propiedad intelectual.
- El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido y más automático que el antiguo sistema del GATT. Sus decisiones no pueden ser objeto de trabas.⁴⁵

⁴⁵ OMC. *op. cit.*, p. 14.

CAPITULO 2

La práctica desleal del *dumping*

Ante el proceso de apertura comercial se hicieron evidentes las prácticas desleales que distorsionan el comercio internacional, tales como el *dumping* y subvenciones⁴⁶.

Al respecto la Ley de Comercio Exterior Mexicana, en su artículo 28 reconoce como prácticas desleales:

“Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta ley.”⁴⁷

Es importante mencionar que la práctica desleal más conocida es el *dumping*, anglicismo que se utiliza para denominar la discriminación de precios en diferentes mercados.⁴⁸

⁴⁶ La subvención es un subsidio que da el gobierno del país de origen del exportador y toma la figura de subvención cuando se trata de una exportación que causa daño a la producción nacional del importador, y este daño es denunciado. Más adelante daremos una explicación más amplia.

⁴⁷ SECOFI – UPCI. Instrumentos jurídicos fundamentales. Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional. México, 2000, p. 117.

⁴⁸ Armando Barragán, *Revista de Relaciones Internacionales*, “La apertura comercial y el sistema antidumping mexicano (1987-1995)”, abril- junio de 1996, No.70, p. 87.

2.1. Definición de *dumping*

La palabra *dumping* proviene del verbo inglés *to dump* que significa arrojar, descargar, verter, tirar o deshacerse de algo. De acuerdo con algunos especialistas, desde el siglo XVI los fabricantes ingleses se quejaban de la introducción de papel importado a precios que reflejaban pérdidas de operación. También se sabe que durante el siglo XVII los daneses vendían a pérdida en los mercados bálticos a fin de desplazar a vendedores franceses; o que durante el siglo XVIII los productores ingleses vendían lino en Estados Unidos a precios castigados con objeto de eliminar la competencia.⁴⁹

La primera vez que se utilizó el término *dumping* como tal fue a finales del siglo pasado. Fue utilizado con el propósito de reconocer una práctica desleal en el comercio internacional. El padre de este concepto es Jacob Viner (1966) en "*Dumping: A problem in International Trade*" quien realizó un análisis sistematizado sobre este tema.⁵⁰

Viner explicó que las condiciones necesarias para la discriminación de precios surge cuando existe más de un mercado para un mismo producto y que al menos uno se encuentre aislado de los otros mediante barreras comerciales (bien sea arancelarias o no arancelarias).⁵¹

A continuación se presentan dos definiciones básicas de *dumping*:

1) La definición *price-based* o basada en precios: se da cuando una empresa vende su producto de marca a un precio en su mercado local y exporta el mismo producto a un precio menor del precio local.

⁴⁹ Gustavo Báez, "*Dumping* en el comercio internacional: causas y efectos potenciales". Octubre de 1997. p.1.

⁵⁰ *ibidem*.

⁵¹ Armando Barragán. *op. cit.*, p 87.

2) La definición cost-based o basada en costos: significa la venta de exportación de un producto a precios por debajo del costo de producción.⁵²

A nivel internacional se reconoce que el *dumping* "puede ser lesivo para la industria local y justifica la imposición de medidas que tengan como objetivos restablecer las condiciones justas de comercio al amparo del... artículo VI del GATT y el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT 1994 ("Acuerdo Antidumping)".⁵³

En este sentido, primero nos referiremos al artículo VI del GATT de 1947 hoy de 1994, donde se establece que:

"Las partes contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado a otro país aun precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional."⁵⁴

Por otra parte; el Acuerdo Antidumping de la OMC, lo define como el precio de exportación inferior a su "valor normal" (valor justo o leal). Éste es el precio en condiciones comerciales normales que rige en el mercado interno del exportador. Cuando no haya condiciones para el calculo de este precio en el mercado interno se tomara en cuenta como valor normal, el precio en el

⁵² Gustavo Baez, *op. cit.*, *Dumping* en el comercio internacional... p.2.

⁵³ Gustavo Baez. "México y el sistema contra prácticas desleales del comercio internacional", fall-winter 2000, p 48-49.

⁵⁴ Jorge Witker y Laura Hernández. *op. cit.*, "Régimen jurídico... p436

mercado de un tercer país, o bien el "valor reconstruido" obtenido de la suma de costos y gastos de producción más un margen de utilidad razonable.⁵⁵

Hay que aclarar que el *dumping*, como anglicismo, no está contenido en la normatividad mexicana, así la Ley de Comercio Exterior de México, en su Título V, Capítulo 1, artículo 30 simplemente se refiere a esta práctica desleal como "importaciones en condición de discriminación de precios". Debe quedar claro entonces, que más allá del vocablo nos referimos al mismo fenómeno.

El tema del *dumping* es complejo, por un lado, pareciera que es benéfico para los consumidores del país importador, debido a que las mercancías se cotizan a un precio menor, lo cual pudiera beneficiar a los consumidores; mientras que por otro lado, causa daño, amenaza de daño o bien un retraso a la producción nacional del país importador, en virtud de que compiten directamente con las mercancías similares⁵⁶ o idénticas⁵⁷ a las del importador a un precio menor.

El Acuerdo Antidumping reconoce que las importaciones *dumping* pueden tener efectos desfavorables para el país importador en precios y/o cantidades. El primero puede reflejarse en depresión (caída), contención (anclar o fijar) o supresión de precios (aumento de precios, pero inferior al que debería registrarse). El segundo en diversos indicadores económicos de la industria local, *inter alia*: pérdida de mercado, disminución en ventas, producción, utilización de capacidad, empleo, salarios, productividad, flujo de caja, beneficios, rendimiento de inversiones, capacidad para reunir capital o aumento de inventarios.⁵⁸

⁵⁵ Gustavo Báez, *op. cit.*, *Dumping* en el comercio internacional... p. 2.

⁵⁶ Por mercancía similar deberá entenderse los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejante, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara. (fr. II del artículo 37 del RLCE).

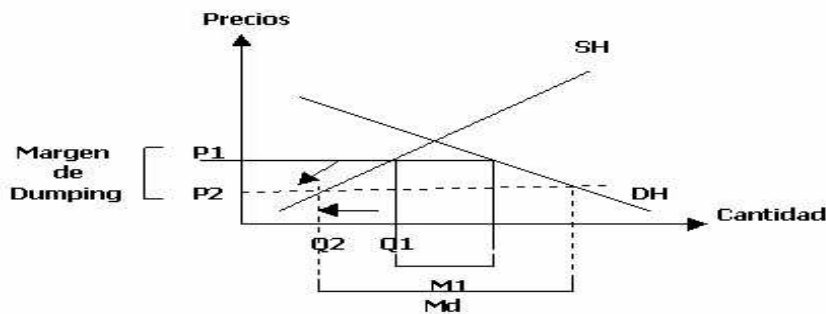
⁵⁷ Se entenderá por mercancía idéntica, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado (fr. I del artículo 37 del RLCE).

⁵⁸ *op. cit.*, Gustavo Báez, *Dumping* en el comercio ... p. 6.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En la siguiente gráfica se muestra la distorsión que el dumping provoca en el mercado del país importador, es importante señalar que la gráfica sólo es ilustrativa puesto que la pérdida del consumidor es mayor a la ganancia obtenida por los productores aunado a esto también el Estado obtiene cierta ganancia con la recaudación de los derechos antidumping.

De esta manera, en la gráfica observamos que el bajo precio de las importaciones *dumping* (P_d) propicia un aumento de importaciones ($M_d > M_1$), que provoca pérdida de mercado de la industria local y disminución en la producción ($Q_2 < Q_1$). Los productores locales responden disminuyendo su precio ($P_d < P_1$) hasta ubicarlo al precio de las importaciones. Los efectos sobre los productores locales se ilustran con la dirección de las flechas.⁵⁹



Fuente: Gustavo Báez, "Dumping en el comercio internacional: causas y efectos potenciales". Octubre de 1997. p.4.

A manera de ilustración es conveniente sintetizar algunos de los efectos que el *dumping* causa en el país importador.

- Para el país importador tiene "beneficios" para los consumidores debido a que puede ofrecer mercancías a precios menores.
- Aumento en el poder adquisitivo en cuanto a ingresos.
- Efecto sustitución tanto de mercancías como de empresas

- La industria del país importador puede enfrentar disminución de ventas.
- Acumulación de inventarios.
- Reducción del nivel de producción
- Aumento en costos medios
- Reducción de márgenes de utilidad
- Reducción del empleo
- Desaparición de industrias de menor escala
- Efectos inflacionarios
- Políticas proteccionistas y cartelización.

“El *dumping* con el que entran los productos del exterior, puede llegar a dañar a la industria nacional productora de un bien similar al que ingresa. Entonces, si se llegaran a probar, la existencia de *dumping*, de daño y de relación de causalidad entre estos dos elementos, los productores nacionales tienen a su alcance un mecanismo de resguardo: lograr que se impongan derechos antidumping a los productos que ingresan en tales condiciones”⁶⁰.

En efecto, “Frente a lo que el Acuerdo del GATT califica de *dumping*, las políticas y prácticas anti-*dumping* que implementen los gobiernos no deben constituir un obstáculo injustificable para el comercio internacional. Sólo deben aplicarse derechos *anti-dumping* cuando el *dumping* cause o amenace causar un daño importante a una producción existente o si retrasa sensiblemente la creación de una producción.”⁶¹

2.1.1. Clasificación del *dumping*.

Conviene destacar que el *dumping* puede clasificarse con base en la duración y los efectos de éste. Así se identifican los siguientes:

⁵⁹ *ibidem*.

⁶⁰ <http://www.vivianakluger.com.ar/articulos/comercio/art1conceptos.htm>

⁶¹ <http://www.natlaw.com/pubs/spmxat1.htm>

- **Dumping de largo plazo o persistente.** En el cual, la diferencia de precios se mantendrá indefinidamente en el tiempo, salvo que cambien las condiciones de eficiencia de la empresa monopólica o cambien las demandas.⁶²

- **Dumping de corto plazo o temporal.** Este subdivide a su vez en otros, con base en las causas u objetivos que tienen: **dumping depredatorio o rapaz**, en este tipo de *dumping* se exportan bienes a un precio bajo, incluso llegando eventualmente a pérdidas, con el objeto de desplazar a la competencia en el país importador y posteriormente subir los precios;⁶³ por otro lado tenemos al **dumping esporádico**, el cual consiste en una baja temporal de los precios de exportación por causas coyunturales como variaciones en la producción extranjera, fluctuaciones de cosecha, fluctuaciones de demanda no previstas o cambios técnicos,⁶⁴ es importante hacer hincapié que este tipo de *dumping* no busca destruir a los competidores; por último se identifica al **dumping intermitente** que se realiza cuando los mercados extranjeros pasan por etapas de depresión y los exportadores tienen que bajar sus precios para poder vender sus mercancías y evitar, así las existencias excesivas, por lo que tampoco busca eliminar la competencia.⁶⁵

No obstante, sea cual fuere el tipo de *dumping* en que una empresa pueda incurrir, éste debe contener al menos los siguientes elementos, para que se identifique como tal:

- a) Margen de discriminación de precios
- b) Daño o amenaza de daño a la producción nacional, y

⁶² Juan Antonio Álvarez, Avendaño. Dumping y competencia desleal internacional, Editorial Jurídica de Chile, Chile, 1995, p56.

⁶³ *ibidem*.

⁶⁴ *ibidem*.

⁶⁵ *ibidem*.

c) Relación causal o causalidad.

A continuación en los siguientes subpuntos se analizarán cada uno de los anteriores elementos.

2.2. Discriminación de precios

El cálculo del margen de *dumping* o lo que se conoce como discriminación de precios es la diferencia que se obtiene de comparar el valor normal (VN) de la mercancía en cuestión en el país de origen y el precio de exportación (PE), ya sea ajustado o no durante un período investigado que será mínimo a seis meses.

El Código antidumping del GATT así como la Ley de Comercio Exterior de México establecen que: "el valor normal se refiere al precio de venta de la mercancía sujeta a investigación en el mercado interno. Si no se cuenta con ese precio o la cantidad de ventas internas no es representativa,"⁶⁶ entonces "se utiliza el precio de las ventas del producto investigado a un tercer mercado representativo. Si no existieran ventas a otro mercado o ninguno fuera representativo, se utiliza la reconstrucción del precio interno (valor reconstruido)."⁶⁷

⁶⁶ Hasta antes de la entrada en vigor del nuevo Código Antidumping en México (1 de enero de 1995), la condición de representatividad del mercado exigía que éste contabilizará al menos el 15 por ciento del total de las ventas del producto bajo investigación. Como resultado de la Ronda Uruguay, el nuevo Código señala, en la nota núm. 2 del artículo 2.2, que el mercado interno o de ventas a terceros países será representativo, siempre que las ventas contabilicen por lo menos el 5 por ciento de las ventas del producto investigado al mercado importador (que en el caso que nos ocupa es siempre México). Esto quiere decir, por ejemplo, que para que el mercado norteamericano cumpla este criterio de representatividad debe tener ventas internas del producto investigado de por lo menos 5 por ciento del total exportado a México. Este cambio en la legislación obedeció a la idea de hacer más riguroso el paso a la opción del cálculo del valor normal mediante la opción de valor reconstruido. Véase nota 5 de Armando Barragán, en Revista de Relaciones Internacionales "La apertura comercial y el sistema... p.88.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La ley de Comercio Exterior en su artículo 30 establece que: la importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, lo cual se expresa en la siguiente fórmula:

La fórmula $DP = VN - PE$, donde

DP = Discriminación de precios

VN = Valor Normal

PE = Precio de Exportación⁶⁸

De acuerdo con el artículo 31 de la LCE define al valor normal de la siguiente manera:

“El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales”.⁶⁹

Sin embargo, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como **valor normal**, en orden sucesivo:

El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo, o

⁶⁷ *ibidem*.

⁶⁸ Jorge Witker y Laura Hernández. *op. cit.*, p. 437.

⁶⁹ Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes. (Artículo 32 de la LCE).

“El **valor reconstruido** en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.”⁷⁰

El valor reconstruido es la suma de los costos de producción del bien investigado, la proporción de gastos generales aplicables al producto y un margen de utilidad. Los datos se obtienen generalmente de los estados financieros auditados de las empresas investigadas.⁷¹ Así, podemos decir que las variables que tomaremos en cuenta para determinar el valor reconstruido son los siguientes:

Costos de producción:

- Materia prima, gastos indirectos de fabricación (+).

Gastos generales:

- Gastos de administración y ventas, financieros (+).

Margen de utilidad.

Cuando una mercancía sea exportada a México desde un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor normal será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia.⁷²

2.2.1. Formas para determinar el valor normal en orden sucesivo y excluyente.⁷³

1. Precio de venta interno en el país de origen.

⁷⁰ Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

⁷¹ Armando Barragán, *op cit.*, “La apertura comercial y el sistema... p. 88.

⁷² Artículo 34 de la Ley de Comercio Exterior

⁷³ Arts. 30-32 LCE, 42-43 RLCE y 2.2 AAD

- Cuando no existan ventas.
 - Cuando el volumen de ventas no sea significativo.
 - Cuando los precios no estén determinados en el curso de operaciones comerciales normales.
 - Cuando las ventas con utilidades no sean representativas.
2. Precio de exportación del país de origen a un tercero.
- Cuando el volumen de ventas no sea significativo.
 - Cuando los precios no estén determinados en el curso de operaciones comerciales normales.
 - Cuando las ventas con utilidades no sean representativas.
3. Valor reconstruido en el país de origen

Cabe aclarar que se aplican algunos criterios para determinar la no incursión en discriminación de precios.

2.2.2. Criterios de exclusión

- Volumen de venta significativo. Aquél que contabiliza al menos:
 - 15% del volumen total de ventas (Art. 42 RLCE).
 - 5% del volumen total de ventas al país importador (Art. 2.2 AAD).
- Operaciones comerciales normales son a precios mayores o iguales al costo de producción y entre compradores y vendedores independientes (Arts. 32 LCE y 2.2 AAD).
- Ventas a pérdidas son aquellas realizadas en cantidades sustanciales que no permitan recuperar costos en un período no mayor de un año y nunca inferior a seis meses.

2.2.3. Margen de discriminación de precios

La diferencia entre el valor normal y el precio de exportación (ajustados) constituye así el margen de discriminación de precios, éste se dará con base en un período investigado, mínimo de seis meses.

De esta forma, la comparación entre el valor normal y el precio de exportación deberá hacerse al mismo nivel comercial, generalmente "ex fábrica", sobre la base de ventas efectuadas por lo menos en un período investigado de cuando menos seis meses.

Para que la comparación sea válida (ex fábrica), se pueden realizar ajustes al valor normal y al precio de exportación. Los ajustes por diferencias en términos de venta proceden tanto para el valor normal como para el precio de exportación por los siguientes cargos:

- A. Embalaje.
- B. Transporte (flete, seguros, gastos aduanales, maniobras de fuera de planta, derechos portuarios y gastos aduanales).
- C. Gastos de crédito.
- D. Pagos por comisión.
- E. Pagos por servicios posteriores a la venta.

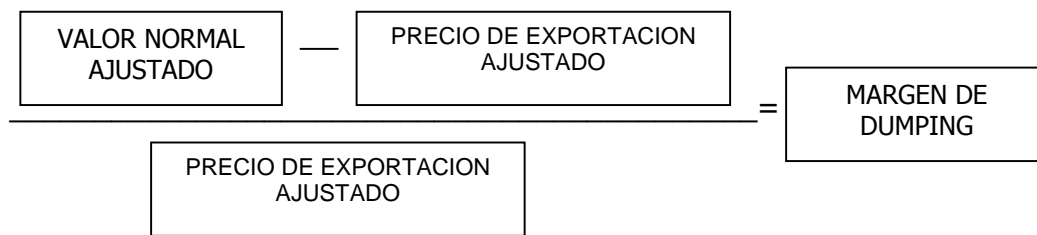
En lo que se refiere al valor normal podemos decir que los ajustes se dan principalmente en tres aspectos:

- 1) Diferencias en cantidades
- 2) Diferencias físicas
- 3) Diferencias en cargas impositivas⁷⁴

⁷⁴ Curso sobre prácticas desleales del comercio internacional de la UPCI.

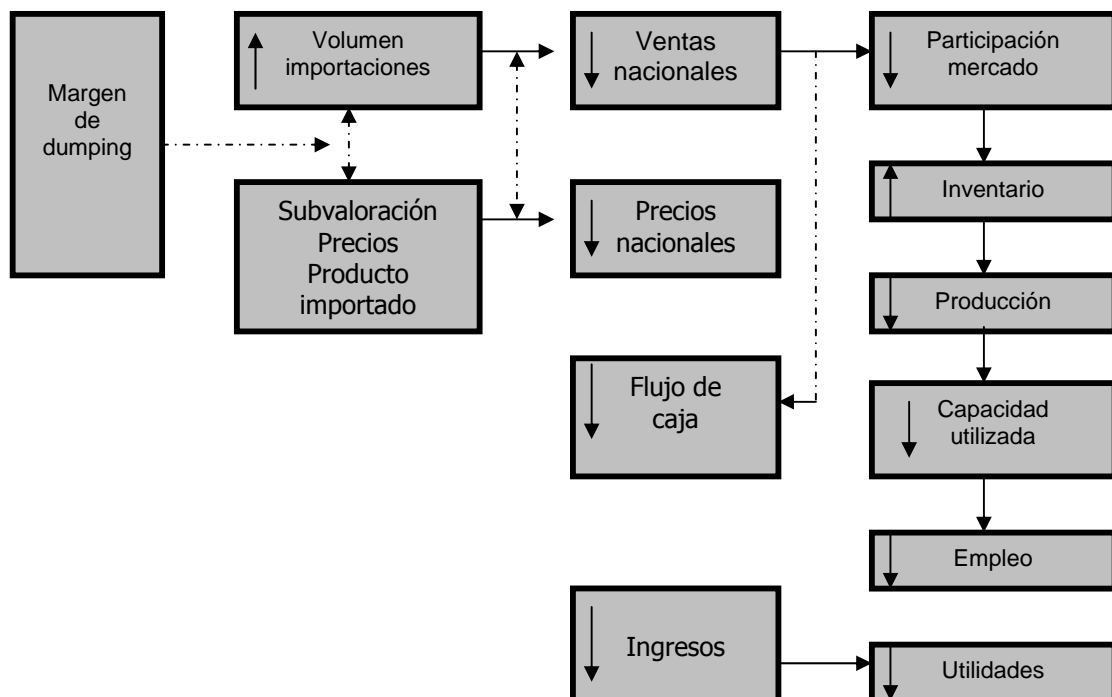
PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En el siguiente esquema se muestra el margen de *dumping* o discriminación de precios, una vez que se han obtenido tanto el valor normal como el precio de exportación ya ajustados.



Fuente: Armando Barragán, en Revista de Relaciones Internacionales No. 70, abril/junio, La apertura comercial y el sistema antidumping mexicano (1987-1995) 1996 p. 85.

De todo lo explicado con anterioridad, a continuación se presenta un esquema sintético en el que se aprecia los elementos que se toman en cuenta para el cálculo del margen del *dumping*.



Fuente: Secretaría de Economía - Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

2.3. Daño, amenaza de daño o retraso a la producción nacional.

Antes de iniciar con el análisis propiamente del daño o amenaza de daño es conveniente detenerse en la producción nacional. De acuerdo al artículo 40 de la LCE, la producción nacional:

Se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate.

Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, el término producción nacional podrá interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos el 25 por ciento del resto de los productores.

Cuando la totalidad de los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, se podrá entender como producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.

Con base en lo anterior, se puede definir el daño, según el artículo 39 de la Ley antes mencionada, como la pérdida o menoscabo patrimonial a la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias.

Por otra parte, se entiende como amenaza de daño el peligro inminente y claramente prevista de daño a la producción nacional. La determinación de la

amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

En la investigación se deberá probar que el daño, amenaza de daño o retraso para el establecimiento o creación de una rama de la producción es consecuencia directa de importaciones en condiciones de *dumping* o en su caso subvenciones.

Entonces las modalidades en que se llevan a cabo las investigaciones por *dumping* en nuestro país son:

- Daño
- Amenaza de daño
- Retraso en la creación de una nueva rama de producción.

La metodología que se aplica para establecer que ha habido daño en sus diferentes modalidades son:

a) Antecedentes.

Se inicia con el escrito que la parte afectada presenta ante las autoridades competentes y en el cual se argumenta el daño o amenaza de daño y el periodo a partir del que se ha visto afectado, generalmente se toman como base dos o tres años anteriores al período investigado.

b) Similitud del producto.

En esta etapa se toman en cuenta dos variables que ya explicamos anteriormente:

Mercancías idénticas: Cuando el producto nacional es igual en todos sus aspectos al producto importado.

Mercancías similares: En este caso las características y composición del producto investigado son semejantes, además cumplen con las mismas funciones y son comercialmente intercambiables.

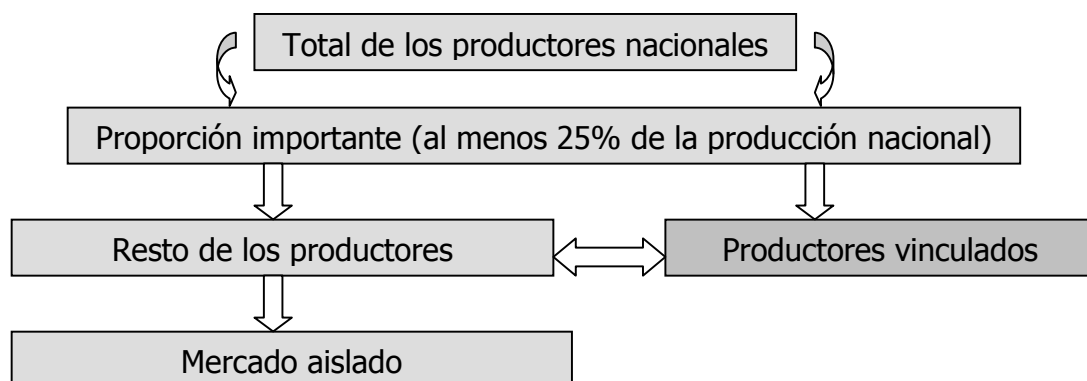
c) Análisis del mercado internacional.

Se analizan las principales características del mercado mundial en cuanto al producto investigado, así como los principales países productores, importadores, exportadores y consumidores del producto en cuestión.

d) Análisis del mercado nacional

Se analiza la conformación de la industria nacional, identificando a los principales productores del bien objeto de la investigación, los canales de distribución del producto, la representatividad que posea en el mercado nacional y las principales regiones consumidoras.

En el siguiente esquema se muestra la representatividad de la rama de la producción nacional.



e) Análisis de daño y causalidad

Se realiza un análisis de las importaciones objeto de *dumping* en donde se destacan los siguientes puntos:

1. El crecimiento significativo del volumen de la mercancía,
2. La participación en producción y consumo,
3. Margen más que de mínimos (2%)
4. Volumen insignificante (3%)
5. Acumulación, si es el caso
6. Canales de distribución.

En lo que se refiere a la acumulación es conveniente señalar que esta consiste, en sumar las importaciones procedentes de dos o más países que sean objeto simultáneamente de investigaciones por prácticas de *dumping* y/o de subvención, además de evaluar los efectos de las mismas, siempre y cuando compitan entre ellas y con los productos idénticos o similares que se fabriquen en México; los volúmenes importados de cada país no sean insignificantes y el margen de discriminación de precios o la cuantía de la subvención de las importaciones de cada país proveedor sea superior al *minimis*.⁷⁵

En lo que se refiere a la acumulación el artículo 5.8 del AAD señala que:

Se considerará de *minimis* el margen de *dumping* cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de *dumping* cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento

de las importaciones del producto similar en el miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el miembro importador representen en conjunto más del 7 por ciento de esas importaciones.

Margen de minimis

Margen de <i>dumping</i>	Volumen exportado	Procede o no procede
+2%	+3%	Procede
-2%	-3%	No procede

En la práctica existen tres tipos de acumulación:

- I) "Acumulación de empresas. Se relaciona con la suma total de las importaciones objeto de *dumping* procedentes de un determinado país, independientemente del número de exportadores. En el análisis de daño se evalúan los efectos globales de las importaciones totales del producto objeto de *dumping* aunque éstos se atribuyan a una o varias empresas exportadoras de un mismo país.
- II) Acumulación cruzada o *cross cumulation*. Se entiende la suma de importaciones investigadas por prácticas de *dumping* con aquéllas investigadas por subvenciones al evaluar el daño a una rama de producción nacional. Los efectos en el mercado interno de una práctica de *dumping* son similares a los de una práctica de subvención, ya que ambas implicarán regularmente una distorsión inicial de precios que afectará los precios relativos a las importaciones con respecto a los precios nacionales.
- III) Acumulación de países. Es la suma de importaciones procedentes de varios países sujetos a investigación."⁷⁶

⁷⁵ Manual de Daño de la SE- UPCI

⁷⁶ *ibidem*.

Entonces, las condiciones para acumular países son:

- Margen de *dumping* de cada país sea más que de *minimis* esto es inferior al 2% respectivamente.
- Que el volumen de las importaciones procedentes de cada país no sea insignificante esto es, que sea menor al 3% con respecto al total importado, salvo que sean varios países y el volumen total sea del 7%.
- Que los productos importados de los países investigados compitan entre si y con los productos de fabricación nacional.

2.4. Amenaza de daño.

En lo que se refiere a la amenaza de daño, se tomaran en cuenta los siguientes elementos para determinar la existencia de la misma:

- Tasa significativa de crecimiento de las importaciones.
- Capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma.
- Mercados tradicionales de destino de las exportaciones.
- Precios bajos o declinantes de las importaciones
- Nivel de inventarios del producto investigado (en el país de origen y en México).⁷⁷

No obstante es conveniente aclarar que otros factores no directamente vinculados al problema del *dumping* han afectado o causado un daño a la producción nacional, se trata de factores endógenos y exógenos. En los primeros destacan los siguientes.

⁷⁷ Curso sobre prácticas desleales del comercio internacional de la UPCI.

- Estrategias erróneas en la comercialización.
- Decisiones de inversión equivocadas
- Ineficiencias en la producción.

Factores exógenos

- Evolución de las condiciones del mercado.
- Cambios en las preferencias del consumidor.
- Ventajas competitivas de las empresas extranjeras.

2.5. Retraso de una rama de la producción

En este caso se determina el peligro que existe para la constitución de un nuevo mercado o bien una rama de producción, la cual se ve afectada por las importaciones. Se toman en cuenta los siguientes elementos que afectan directamente el establecimiento de una industria nacional:

- Proyecto aprobado y en desarrollo.
- Instalaciones productivas en proceso.
- Certeza del financiamiento.
- Compra de maquinaria y equipo.

2.6. Relación causal o causalidad.

Debe existir una relación entre las importaciones de productos en condiciones de discriminación de precios y la existencia de un daño o amenaza de daño a la producción nacional para que pueda ser configurado el *dumping*, pues de lo contrario no sería posible demostrar que el daño sea causado como consecuencia de la introducción de mercancías en tales circunstancias.⁷⁸

⁷⁸ Jorge Witker y Laura Hernández. *op cit.*, p. 441-442.

En otras palabras, si hay *dumping* y no hay daño no existe una relación causal, además de que se debe comprobar que el daño ha sido causado por las importaciones de un producto idéntico o similar al del objeto de la investigación.

2.7. Razones por las cuales se incurre en *dumping*.

A pesar de que existen múltiples razones para que una empresa incurra en la práctica del *dumping*, podemos mencionar entre estas:

- La necesidad de un productor de mantener los precios sin cambio en su mercado interno.
- La exportación del excedente de un producto a mercados extranjeros.
- La maximización de utilidades de la empresa.
- La expansión de la empresa exportadora a otros mercados.
- La eliminación de los saldos en el caso de la ropa o segundas tratándose de productos siderúrgicos.
- La creación de una competencia con economías con un mismo nivel de desarrollo
- La venta temporal de la mercancía.
- El incremento del número de ofertas
- La optimización de la escala de producción y subsecuente reducción de costos medios unitarios.
- La disponibilidad de más productos sustitutos.
- El desplazamiento de la competencia.

2.8. Otras prácticas desleales

Si bien el objeto de la presente tesis no es el estudio de las diferentes practicas desleales del comercio internacional; sino únicamente las del *dumping*,

es conveniente señalar al menos dos practicas que con frecuencia también son utilizadas, sin que ello signifique un análisis mas profundo de las mismas.

A) Subvención.

Una subvención es una contribución (subsidio) financiera de un gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio. Dicha contribución puede otorgarse directamente por el gobierno o mediante algún organismo público o entidad privada. Asimismo, los subsidios pueden constituir una transferencia explícita o implícita. Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos públicos como, por ejemplo, las infusiones de capital, la disminución de pasivos, entre otros; las transferencias implícitas, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos.⁷⁹

B) Medidas de salvaguarda

Son las que regulan o restringen de manera temporal el ingreso de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a las de la producción nacional, con el fin de que la producción interna se ajuste, después de haber sido dañada o bien para prevenir el daño que se ha advertido mediante una investigación.

Ahora bien, estas medidas de salvaguarda pueden tener algunas variantes, es decir, pueden presentarse por medio de cupos, permisos previos o aranceles específicos o ad-valorem.

La vigencia de las medidas de salvaguarda podrán ser hasta de cuatro años, como lo establece LCE, prorrogable hasta por seis años más, siempre que

⁷⁹ Folleto de la SE-UPCI.

se justifique la necesidad de la misma, tomando en consideración el cumplimiento del programa de ajuste de la producción nacional.⁸⁰

2.8.1. Medida para corregir el antidumping: cuota compensatoria

La OMC permite que los países puedan protegerse de las importaciones que entran bajo prácticas desleales. La forma de hacerlo es a través de un impuesto especial a dichas importaciones, conocido como **cuota compensatoria**.⁸¹ El monto de la cuota compensatoria dependerá del margen de *dumping*, mismo que se establecerá después de realizar una investigación *antidumping* en donde se comprobará que existe *dumping* y el subsecuente daño a la producción nacional.

Dentro de este esquema también tenemos una clasificación de las cuotas compensatorias que el artículo 87 de la LCE señala:

- **Ad valorem.** Cuando se expresan en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- **Específicas.** Cuando se expresan en términos monetarios por unidad de medida.
- **Provisionales.** Cuando son determinadas en una resolución preliminar, transcurridos por lo menos 45 días después de la publicación en el DOF de la resolución de inicio.
- **Definitivas.** Cuando son determinadas en una resolución final y pueden ser mayores, menores o iguales a las provisionales.

⁸⁰ *ibidem*.

⁸¹ Son medidas no arancelarias impuestas por el Estado como resultado de una investigación antidumping o sobre subsidios, que tienen por objeto eliminar los efectos negativos de las prácticas desleales de comercio internacional.

- **Individuales.** Cuando se determinan a las importaciones originarias de un país determinado, provenientes de una o varias empresas exportadoras, sobre la base de su margen individual de discriminación de precios.
- **Residuales.** Cuando se determina la cuota más alta a todas las importaciones provenientes de un país específico y a las que se impuso cuotas individuales, provenientes de empresas distintas.

El monto de la cuota compensatoria es igual al margen de *dumping* o al monto de beneficio de la subvención, o inferior al margen, el cual se puede determinar en forma:

- **Endógena**
 - Precio nacional;
 - Costos más utilidad, o
- **Exógena**
 - Precios internacionales

La cuota compensatoria se puede imponer hasta por el monto de la diferencia entre VN y PE.

La vigencia de las cuotas compensatorias varía dependiendo de si son provisionales (no puede exceder más de cuatro meses) o si son definitivas (cinco años contados a partir de la resolución final de la investigación o la revisión).⁸²

⁸² Curso sobre prácticas desleales de comercio internacional. Aspectos de procedimiento, impartido por el Lic. Antonio Carrillo Liceaga, Director de procedimientos especiales de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía

El artículo 65 de la LCE también hace referencia a la garantía y al pago de las cuotas:

- Las cuotas compensatorias provisionales podrán ser pagadas o garantizado su pago conforme al Código Fiscal de la Federación.
- Si en la resolución final se confirman, se hace efectiva su garantía.
- Si en la resolución final se eliminan, se devuelven las cantidades pagadas, con sus respectivos intereses, o se cancela la garantía otorgada.⁸³

Es importante resaltar que las cuotas compensatorias definitivas son revisadas cada año.

2.8.2. Vigencia de las cuotas compensatorias

Como mencionamos en el punto anterior las cuotas compensatorias tienen una vigencia de cinco años, a menos de que la Secretaría haya iniciado un procedimiento de revisión o un examen quinquenal de vigencia de cuotas. Para resolver situaciones particulares, existen otros procedimientos denominados especiales estos son: cobertura de producto, nuevo exportador, elusión, extensión de beneficios y aclaración; mismos que se describen a continuación.

A) Revisión de cuotas compensatorias.

En este procedimiento se determinan las causas de la imposición de la cuota compensatoria impuestas en el antidumping, para determinar si ésta se debe modificar, revocar o confirmar.

⁸³ *ibidem*.

B) Examen quinquenal de vigencia de cuota compensatoria.

Este procedimiento lo inicia la SE previa manifestación de interés del productor nacional y tiene como propósito determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas.⁸⁴

C) Cobertura de producto.

Este procedimiento, determina si una mercancía esta sujeta o no al pago de una cuota compensatoria definitiva dependiendo de su fracción arancelaria.

D) Nuevo exportador

Este procedimiento determina un margen de discriminación de precios individual a un exportador que no existía o que no exportó en el periodo investigado⁸⁵ del antidumping.

D) Elusión

Como su nombre lo indica, es eludir el pago de la cuota compensatoria o la medida de salvaguarda, este procedimiento podrá iniciarse de oficio o bien a solicitud de la parte interesada.

Es importante señalar que la elusión es común, debido a que los importadores han encontrado la manera de eludir el pago de las cuotas o de la medida de salvaguarda importando las partes de su producto y armándolo después para que no entre al territorio nacional por la misma fracción arancelaria.

F) Extensión de beneficios.

El beneficio de una resolución emitida como resultado de un recurso de revocación, juicio de nulidad o de una resolución de cumplimiento a un laudo

⁸⁴ Folleto de la SE-UPCI

emitido por un mecanismo de solución de controversias, puede hacerse extensivo a cualquier otra parte que no impugnó la resolución, siempre y cuando ésta la solicite y compruebe que se encuentra en una situación de igualdad jurídica con respecto a quien se le concedió el beneficio.⁸⁶

G) Aclaración

El objeto de este procedimiento es aclarar alguno de los puntos de alguna resolución emitida, aunque no modifique de fondo la misma, esto es siempre y cuando se haya impuesto una cuota compensatoria.

2.9. El comportamiento del *dumping* en México ante la apertura comercial (1987-2003)

La problemática a la que se ha enfrentado nuestro país a partir de la liberalización de su comercio y de su entrada al GATT, hoy OMC, es la de controlar las prácticas desleales al comercio internacional, en especial el *dumping*. Para remediar los efectos nocivos del *dumping*, México ha establecido un procedimiento antidumping que se basa en el Acuerdo Antidumping, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y otros textos de carácter multilateral o bilateral de los que México sea parte. Así se crea un sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional que "desde sus inicios (...) se consolidó como uno de los más activos en el ámbito internacional.

Su participación obedece a diversas razones económicas entre las que se encuentra la apertura comercial⁸⁷. En efecto México no estaba exento del problema de mercancías importadas con *dumping* sobre todo el periodo comprendido entre 1992 -2003, derivado en gran parte por la liberalización de

⁸⁵ *ibidem*

⁸⁶ *ibidem*

⁸⁷ Gustavo Báez, *op. cit.*, "México y el sistema contra prácticas... p. 48.

los mercados mundiales, ha tenido como consecuencia el reporte de una mayor cantidad de casos de *dumping*.

El primer caso antidumping en México se abrió en enero de 1987. La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), perteneciente en ese tiempo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) hoy Secretaría de Economía (SE), es la entidad encargada de conducir las investigaciones sobre *dumping*, subsidios y salvaguardas en México. A diferencia de otros países, en México las investigaciones sobre *dumping* y subsidios y la determinación del daño a la industria nacional son conducidas por un mismo organismo (UPCI).⁸⁸

A continuación se ofrecerá una breve reseña sobre los casos antidumping y su relación con el comportamiento de la economía nacional; así como una relación de estos casos a partir de 1987 y hasta el 2004 por sector económico acumulado y por país de origen.

El primer aspecto a destacar es la clara relación que existe entre el comportamiento de la industria nacional con el incremento o decremento de los casos antidumping. Así puede observarse que en los periodos de mayor demanda agregada interna⁸⁹ se incrementa el número de casos antidumping en la siguiente grafica puede observarse por ejemplo un crecimiento de la demanda interna a partir de 1987 y hasta 1994, que coincidió con un incremento en el número de investigaciones antidumping que México efectuó.

A raíz de la devaluación de 1994 y la consiguiente contracción del mercado nacional (14%) se observa también una reducción en el número de investigación por *dumping* (85% respecto a 1994)⁹⁰

⁸⁸ Armando Barragán, *op. cit.*, "La apertura comercial y el sistema... p. 89.

⁸⁹ La demanda agregada interna se compone por el consumo más la inversión más el gasto público, lo que da como resultado un índice confiable para medir el mercado nacional.

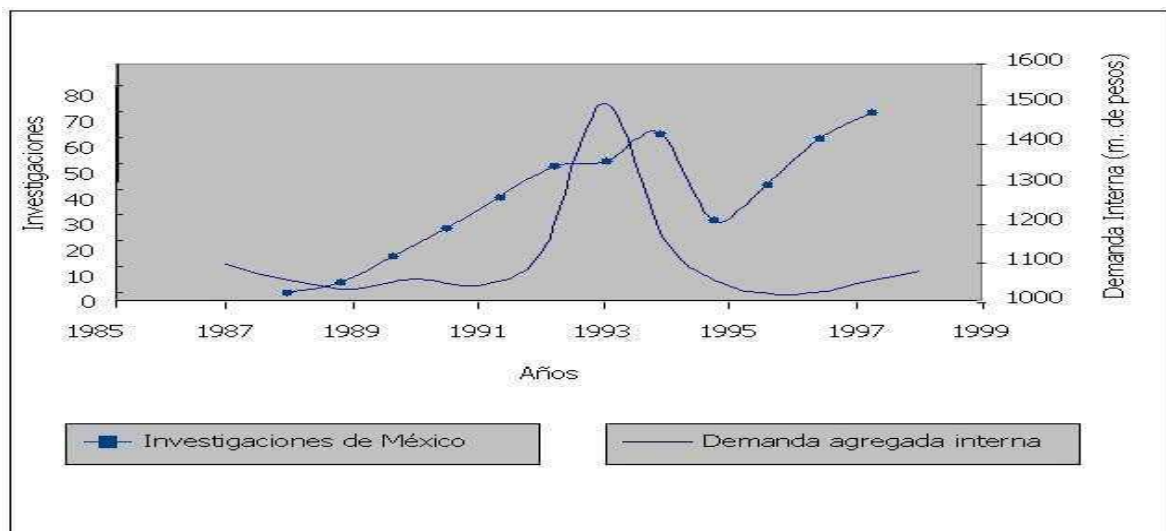
⁹⁰ Gustavo Báez. *op. cit.*, "México y el sistema contra prácticas.... p. 55

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Es clara entonces la relación existente entre crecimiento económico donde el mercado interno se fortalece y por tanto la demanda de mayores productos extranjeros se incrementa lo cual, trae consigo la introducción de un mayor número de mercancías con dumping. Por el contrario en momentos de desaceleración económica y mayor compra de productos importados; se reduce el número de casos antidumping.

Otro parámetro valioso para examinar el comportamiento de prácticas desleales en particular el dumping es la relación que se establece entre el tipo de cambio real en nuestro país y el inicio de investigaciones antidumping, en este caso al observarse una moneda nacional fuerte con estabilidad cambiaria, la industria nacional es menos competitiva y se estimula una mayor demanda de productos importados; al contrario de lo que sucede cuando el peso mexicano se devalúa y su capacidad de compra se reduce por lo cual disminuye la compra de productos del exterior.

Investigaciones y crecimiento de la economía

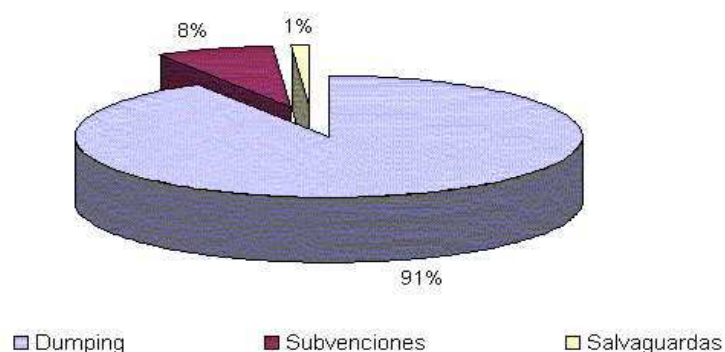


Fuente: Gustavo Báez. México y el sistema contra prácticas desleales del comercio internacional, fall-winter 2000, p. 56.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A partir de 1987 y hasta el año del 2004 el número de investigaciones sobre prácticas desleales y salvaguardas se concentra básicamente en los casos de *dumping*. Como se puede apreciar en la grafica siguiente, durante ese periodo los casos *dumping* representan el 91% de prácticas desleales reconocidas; contra un 8% de subvenciones, y tan solo 1 por ciento de salvaguarda. Se aprecia entonces con claridad, la importancia de los casos *dumping* para el comercio exterior de México. Estos representan la mayor práctica de comercio desleal que afectan a nuestra industria.

Investigaciones por prácticas desleales y salvaguardas
enero 1987 al 13 de julio de 2004



Fuente: UPCI-Secretaría de Economía

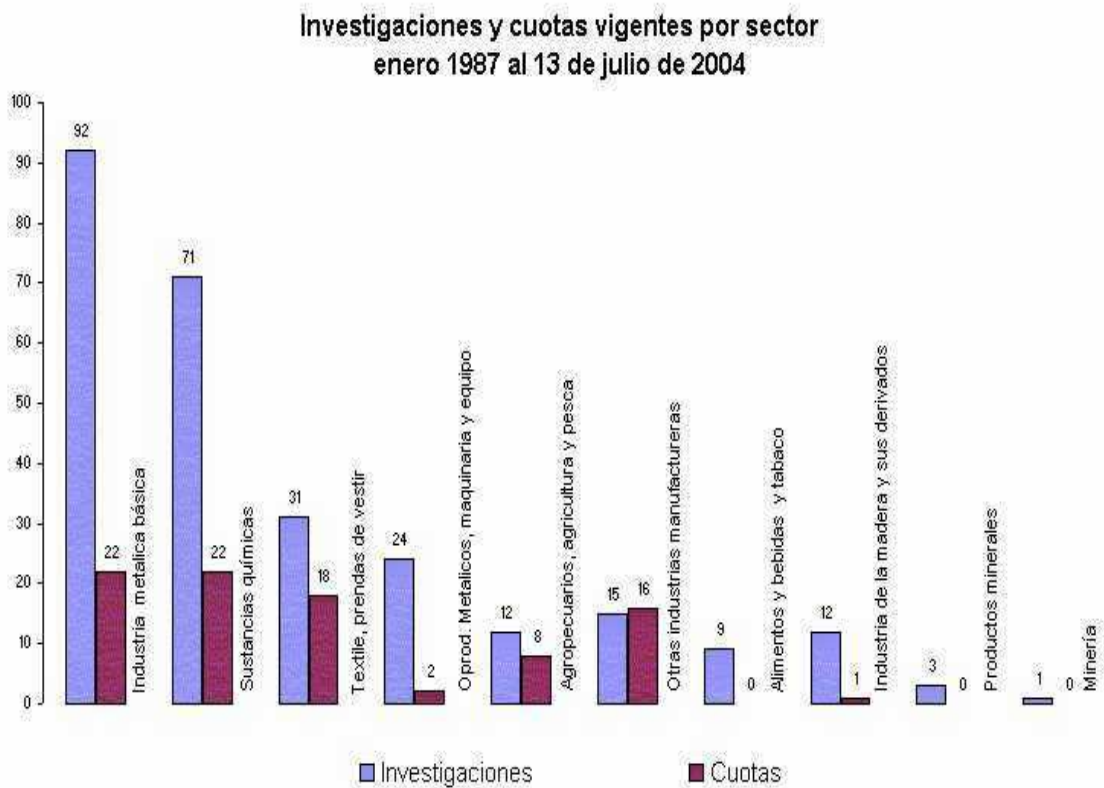
En efecto, la industria metálica básica, fundamental para el crecimiento económico concentra el mayor número de investigaciones. Hay que recordar que la industria metálica ha representado tradicionalmente el sustento para el despegue y el crecimiento económico de las economías nacionales. Otro sector que se ha visto seriamente afectado por estas prácticas desleales es el químico que en comparación con el anterior registra 71 investigaciones frente al 92 del sector metálico. En menor proporción pero no por ello de menor importancia se

identifica el sector textil y de prendas de vestir en el que México se ha caracterizado por ser uno de los sectores más dinámicos pero también mas afectados por la apertura comercial; en este caso se registran 31 investigaciones.

Como se observa en el cuadro siguiente se establece el número de investigaciones por sector económico y la relación existente con la aplicación de cuotas antidumping; así se observa por ejemplo, que en el sector de otras industrias manufactureras la proporción entre investigaciones y aplicación de cuotas es casi similar dando un buen resultado de protección a este sector. En cambio en el sector de la industria metálica básica el número de investigaciones, como ya se anoto, es de 92; en tanto que las cuotas vigentes solo abarcan a 22 de estas. Lo cual significa que un importante número de investigaciones 70 no han resultado en la aplicación de las medidas correctivas para la protección de la industria nacional.

En el caso de sustancias químicas la relación entre el número de investigaciones (71) y el número de cuotas aplicadas (22) da por resultado una proporción menor de investigaciones a las que no se ha aplicado una cuota antidumping.

Debe destacarse, sin embargo, que el sector menos protegido en términos de cuotas aplicadas por número de investigaciones registradas, corresponde a productos metálicos, maquinaria y equipo. Si bien las investigaciones registradas suman 24 (un numero reducido si se le compara con la industria metálica); resulta una cifra muy importante en relación a las cuotas aplicadas que solo son dos. De esta forma en términos proporcionales es mayor la diferencia entre el numero de solicitudes de investigaciones en este rubro con respecto a las cuotas aplicadas que en cualquier otro sector de la economía nacional.



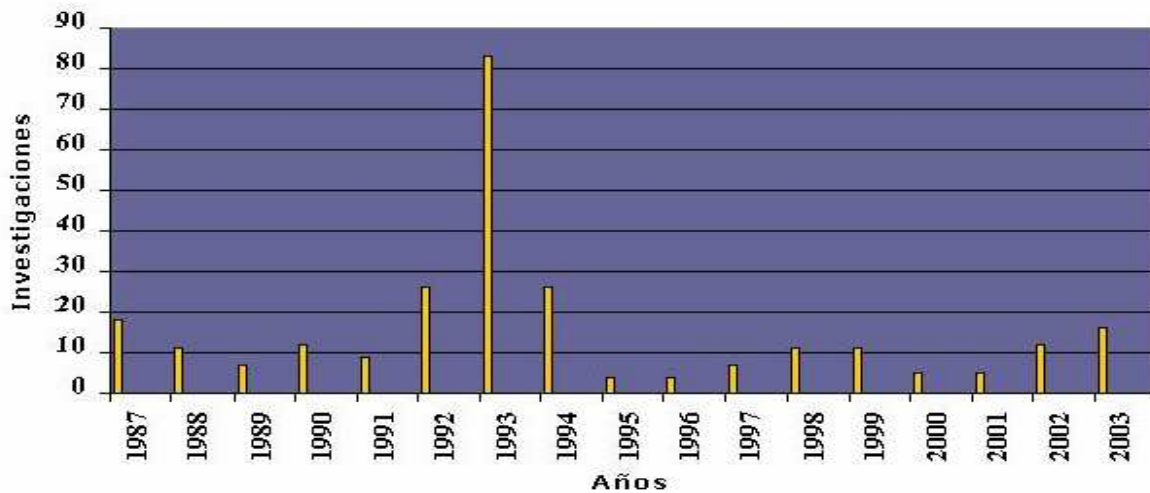
Fuente: UPCI-Secretaría de Economía.

Si observamos la siguiente gráfica podemos observar un incremento de prácticas antidumping en 1993, esto se debe en especial a la sobrevaluación de peso frente al dólar, por lo que la producción de nuestro país incrementa sus costos y por ende los productos nacionales incrementan su precio, por lo tanto, conviene más importar y como consecuencia las exportaciones mexicanas caen.

Es por ello que el aumento del comercio exterior de México ha hecho cada vez más necesario que todos los agentes involucrados en esta actividad conozcan qué son estas prácticas y cómo funciona el sistema implementado por México para proteger a la industria nacional en contra de las importaciones lesivas.⁹¹

⁹¹ Elementos básicos de las prácticas desleales del Comercio Internacional. SE-UPCI. P21.

Total de casos en el sistema mexicano 1987-2003



Fuente: Datos tomados del Informe de Labores de la UPCI.

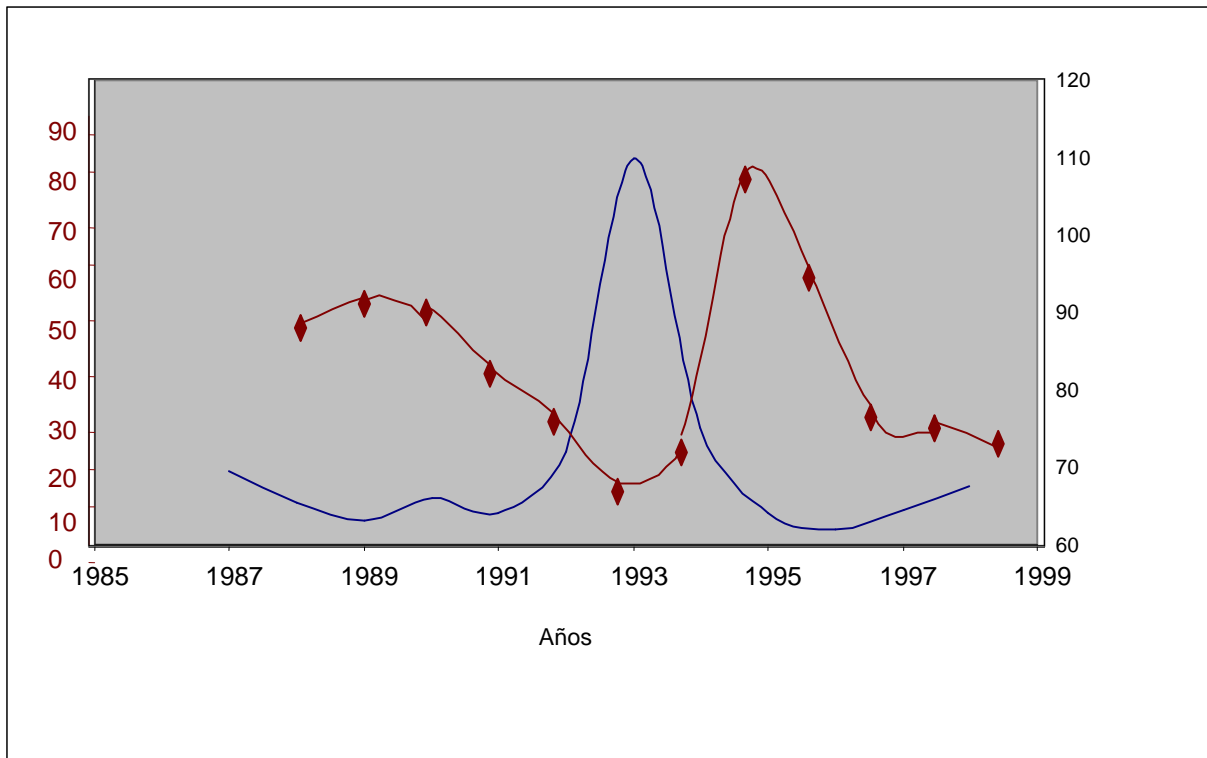
En la siguiente gráfica observaremos la relación que existe entre el tipo de cambio real en nuestro país y el inicio de investigaciones antidumping, a este efecto se le conoce como el efecto "espejo" o bien, relación inversa en el comportamiento de estas variables, donde resalta la reducción constante del tipo de cambio desde 1989 a finales de 1994 (24 puntos) que influye en definitiva en el uso más frecuente del sistema contra prácticas desleales al reducir la competitividad de la industria nacional y crear incentivos para adquirir importaciones.⁹²

El encarecimiento del dólar al pasar de 3.4 pesos/dólar en noviembre de 1994 a 7.7 pesos/dólar en noviembre del siguiente año, es decir, una devaluación del orden de 123% desalentó significativamente las compras de importación de mercancías, afectando el número de solicitudes de investigación en México.⁹³

⁹² Gustavo Báez. *op. cit.*, "México y el sistema contra prácticas...." p. 55

⁹³ *ibidem*.

Inicio de investigaciones y tipo de cambio real en México



Fuente: Gustavo Báez, "México y el sistema contra prácticas desleales del comercio internacional", CIENI, The Anáhuac Journal, verano 2000, p.56.

Es así que en México la apertura comercial aunado con el tipo de cambio y las devaluaciones que ha sufrido nuestro sistema monetario se han convertido en un frecuente martirio para los productores nacionales, esto lo podemos observar en sectores tan vulnerables como el agrícola, el acerero o el textil. Por ejemplo, los agricultores mexicanos se vieron colocados por el gobierno a competir en abierta desventaja con los agricultores estadounidenses y canadienses, en este sentido los casos antidumping representativos en nuestro país son el de manzanas y el de arroz blanco de grano largo; en el sector textil encontramos esta misma asimetría en la competencia con países asiáticos como lo es China, Taiwan y Hong Kong en los cuales los costos de producción, incluyendo el abaratamiento de la mano de obra, son muy bajos, por lo cual tienen una producción en serie a muy bajo costo, esto sin mencionar que cuentan con la

tecnología y las materias primas necesarias para la elaboración de productos textiles como son las prendas de vestir e incluso las telas con las que fabrican las prendas; otro caso que también merece atención es la industria acerera mexicana, la cual pese a su inversión en tecnología el costo de los productos acereros están por arriba de los precios absolutos de las empresas chinas y taiwanesas, de esta forma podremos observar en el transcurso de la investigación de los casos antidumping que se están investigando en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía que la producción mas afectada por estas prácticas es la industria acerera mexicana; con lo mencionado anteriormente no quiero decir que sea la causa del *dumping* efectuado en nuestro país, más sin embargo, son factores que han influido para que los precios de los productos importados objeto de *dumping* hayan causado un desequilibrio en la producción mexicana.

Lo anterior, podemos explicarlo en un primer principio debido a las fases recesivas del ciclo económico que enfrentaron algunas materias primas a nivel mundial, como son: la celulosa y el papel, fertilizantes, algunos productos siderúrgicos y químicos mismos que requieren grandes dosis de capital para que estas industrias funcionen.

Por ello, en estas circunstancias, la oferta no se ajusta inmediatamente a la demanda y la contracción de los mercados induce a la exportación de mercancías a precios castigados inferiores a su valor normal, con el objeto de tratar de recuperar al menos parte de los costos fijos.⁹⁴

Durante el período comprendido entre los años "1994 - 2000, las exportaciones mexicanas registraron una tasa media de crecimiento anual del orden del 18.2%, alcanzando al cierre del año 2000 un monto de 166,454 millones de dólares (mdd), 21.8% por encima de las ventas al exterior

⁹⁴ *ibidem*.

registradas durante el año anterior. Sin embargo, al concluir el año 2001 se registró un decremento atípico del 4.8% respecto al año anterior”,⁹⁵ debido fundamentalmente a la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norteamérica, nuestro principal socio comercial.

Ahora que ya conocemos que es el *dumping*, el daño que puede causar, como se sanciona, entre otras cosas que revisamos con anterioridad, también es importante mencionar quiénes son los principales países que se investigan en México por vender su mercancía a un precio inferior que la producción nacional mexicana. Estos han sido Estados Unidos, China, Brasil, Venezuela, Alemania y Corea. De estos destacan Estados Unidos con el 29% debido a que el 75% del valor de las importaciones provienen de este país. China, cuya agresiva orientación hacia el exterior es conocida mundialmente, participa con el 17% de los casos, Brasil, a quien le corresponde el 10% de las investigaciones, inicio importantes reformas en 1992, pero sus decisiones en materia de políticas comerciales siguen siendo complejas y poco transparentes.⁹⁶

En conjunto, tanto Estados Unidos como China y Brasil explican más del 50% de las investigaciones antidumping y antisubvención iniciadas por México, lo cual no es de extrañar ya que estos países figuran entre los primeros 5- junto con Corea y Japón- más investigados por prácticas de *dumping* a nivel internacional durante el periodo 1987-97, que contrasta con el lugar número 18 que ocupó México.⁹⁷

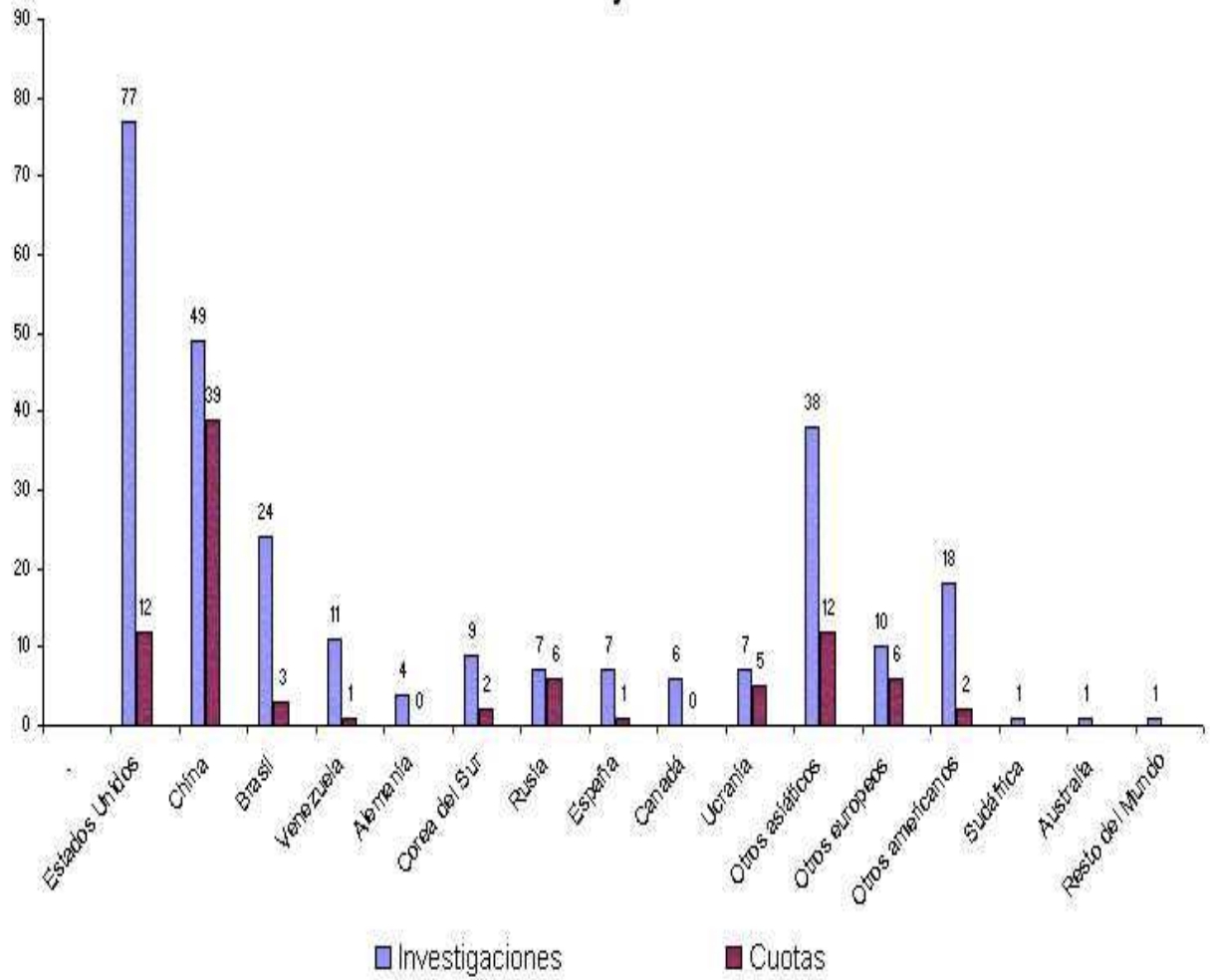
En la siguiente gráfica se muestran las investigaciones y cuotas por país.

⁹⁵ <http://www.economia.gob.mx>

⁹⁶ Gustavo Báez. *op. cit.*, “México y el sistema contra prácticas.... p. 55, 57.

⁹⁷ *Ibidem.*, p. 57

**Investigaciones y cuotas vigentes por país
1987 al 13 de julio de 2004**



Fuente: UPCI- Secretaría de Economía

Capítulo 3

Procedimiento *antidumping* aplicable en México

El proceso de apertura comercial de México y por ende el aumento del tráfico internacional de mercancías tanto de exportación como de importación hizo necesario la adquisición de nuevas políticas y estrategias para fortalecer la competitividad de la actividad empresarial mexicana.

En este sentido se instrumenta una política antidumping, la cual tiene como objetivo aliviar las desventajas que enfrentan los productores nacionales frente a bienes importados con practicas *dumping*, es decir, el propósito de este procedimiento es la imposición de una cuota compensatoria cuando estos productos causen daño, amenaza de daño o retraso de una nueva rama de la producción.

El sistema mexicano contra prácticas desleales, encabezado por la UPCI, ha desarrollado metodologías (enunciadas en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento) tendientes a hacer más eficiente el análisis y la determinación de las prácticas desleales, a fin de brindar la protección adecuada a la industria del país.⁹⁸ Dado que este tema en particular requiere mayor atención por la interpretación que se debe dar a las normas y reglamentos así como los términos jurídicos que se establecen, en este capítulo se hará una revisión de las mismas, así como del procedimiento que se sigue.

Como ya se había anotado en el capítulo anterior, el procedimiento *antidumping* en México no es muy conocido entre la comunidad empresarial nacional además de que los factores que intervienen, las normas que lo regulan, la información que se requiere y los procedimientos administrativos pueden

⁹⁸ Armando Barragán. *op. cit.*, "La apertura comercial y el sistema antidumping, p. 90.

complicar y hacer menos comprensible el uso de este procedimiento antidumping, la cual disminuye los beneficios para la planta industrial y agrícola nacionales.

3.1. Autoridades que participan en el antidumping.

Si bien es cierto que México cuenta con organismos de apoyo y control del comercio exterior, también debemos considerar que el proceso de apertura comercial hizo necesaria la participación de entidades encargadas de regular la práctica antidumping, en este sentido la Secretaría de Economía es la encargada de sentar las bases para aplicar las leyes y reglamentos correspondientes para que esta práctica sea regulada a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sin embargo existen otras autoridades que participan en la investigación antidumping. En este apartado se señalan las diversas autoridades que participan de manera activa en el curso de las investigaciones por prácticas desleales del comercio internacional.

3.1.1. Secretaría de Economía (SE).

Es importante mencionar que en el decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de la Ley General que establece las Bases de Coordinación del Sistema Nacional de Seguridad Pública, de la Ley de la Policía Federal Preventiva y la Ley de Pesca, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de noviembre de 2000, se cambia la denominación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), por el de Secretaría de Economía.⁹⁹

⁹⁹ Véase nota al pie en Jorge Witker y Hernández Laura. "Régimen jurídico del comercio... p.480.

“Esta Secretaría es la encargada de formular y conducir la política general de comercio exterior, fomentar (en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores) el comercio exterior del país. Por otra parte, estudia, proyecta y determina los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación.”¹⁰⁰

La ley de Comercio Exterior en el artículo 5 faculta a la Secretaría para:

- I. “Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias;
- II. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones;
- III. Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías.
- IV. Establecer las reglas de origen;
- V. Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación;
- VI. Establecer los requisitos de marcado de país de origen;
- VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones;
- VIII. Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.
- IX. Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes;

¹⁰⁰ *ibidem.*, p. 381

- X. Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;
- XI. Establecer mecanismos de promoción de las exportaciones, y
- XII. Las demás que le encomienden expresamente las leyes y los reglamentos.¹⁰¹

En México la Secretaría de Economía es la institución que tiene la autoridad más importante en materia de comercio exterior y es la encargada de aplicar el sistema antidumping, además de que interpreta las legislaciones tanto internacionales como nacionales de que sea parte nuestro país, estas atribuciones las realiza por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

3.1.1.1. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI).

El primer antecedente de esta Unidad la ubicamos en 1987, cuando la Dirección General de Servicios al Comercio exterior, a través de la Dirección de Cuotas compensatorias de la SECOFI, dieron inicio a la aplicación del sistema;¹⁰² quien conservo estas funciones hasta el año de 1989. Al año siguiente, estas funciones pasaron a la Dirección General de Política Comercial para dar paso en el año de 1991 a lo que hoy en día se conoce como la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales creada el 1º de abril de 1993, adscrita a la Subsecretaría de Fomento Industrial de la Secretaría de Economía.

Como se puede observar México fue pronto en dar una respuesta a los primeros casos *dumping* una vez que se adhirió al GATT; pero también se

¹⁰¹ SECOFI – UPCI. *op. cit.*, Instrumentos jurídicos fundamentales... p. 110-111.

¹⁰² Datos tomados de la UPCI y de Jorge Witker y Angélica Varela. Derecho de la competencia Económica en México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2003, p 197.

aprecia la evolución en la atención a estos casos que se fue dando a partir de las distintas unidades administrativas de la entonces SECOFI y de la actual SE hasta llegar al grado de conformar una Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Esto refleja con toda claridad la importancia que estas prácticas desleales tienen en nuestro comercio exterior.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales tiene facultades para:

- Tramitar y resolver investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguarda en términos de la ley y acuerdos o convenios internacionales.
- Asistir técnicamente a los exportadores mexicanos en investigaciones instruidas por otros países sobre prácticas desleales.
- Intervenir en el mecanismo de solución de controversias derivado de tratados, convenios y acuerdos comerciales.¹⁰³

Respecto a las atribuciones que tiene la UPCI, debido a que son XXVII atribuciones las que se manejan, las encontraremos en el Anexo 1 de este capítulo, donde se exponen textualmente.

Por otro lado, es importante mencionar como esta estructurada la UPCI:

Organización

- Jefatura de la Unidad.
- Dirección General Adjunta Técnica Jurídica.
- Dirección General Adjunta de Investigación de *Dumping* y Subvenciones.

¹⁰³ *ibidem*.

- Dirección General Adjunta de Investigación de Daño y Salvaguardas.
- Dirección General Adjunta de Contabilidad y Finanzas.
- Dirección General Adjunta de Procedimientos Jurídicos Internacionales
- Dirección General Adjunta de Asistencia Técnica.
- Dirección de Asistencia Internacional.
- Coordinaciones Administrativas y de Informática.

3.1.1.2. Comisión de Comercio Exterior (COCEX)

Esta Comisión sustituye a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. Es un órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la administración pública federal en relación con la creación, aumento, disminución o supresión de aranceles, el establecimiento de regulaciones no arancelarias, así como el establecimiento de las normas oficiales mexicanas por las autoridades aduaneras en el punto de entrada de la mercancía al país, el establecimiento de medidas de salvaguarda y los proyectos de resolución final en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias.¹⁰⁴

Es importante mencionar que esta Comisión está integrada por representantes de diversas Secretarías como son la de Relaciones Exteriores, de Desarrollo Social, de Economía, de Hacienda y Crédito Público, de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, y la Secretaría de Salud; además también se integran a esta Comisión representantes de dos organismos: la Comisión Federal de Competencia y el Banco de México.

¹⁰⁴ Jorge Witker y Hernández Laura. *op. cit.*, p. 423.

COCEX tiene sesiones ordinarias (cada seis meses) y extraordinarias (en cualquier tiempo para tratar asuntos prioritarios o urgentes), la primera a nivel de subsecretarías y las segundas a nivel de directores generales.

3.1.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).

A esta Secretaría le corresponde encargarse de los siguientes asuntos:

- "Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones fiscales y de las leyes de ingresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal (...)
- Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, escuchando para ello a las dependencias responsables de los sectores correspondientes y administrar su aplicación en los casos en que no competa a otra Secretaría...
- Cobrar los impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes aplicables y vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales (...)
- Organizar y dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la Unidad de Apoyo para la Inspección Fiscal y Aduanera (...)
- Representar el interés de la Federación en controversias fiscales (...)
- Formular el programa del gasto público federal y el proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación y presentarlos, junto con el del Departamento del Distrito Federal, a la consideración del presidente de la República (...) ¹⁰⁵"

3.2. Marco legal

En el capítulo anterior mencionamos que la única vía permitida para la aplicación de cuotas compensatorias es mediante el inicio de una investigación

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

administrativa, misma que tendrá como finalidad demostrar que existe daño, amenaza de daño o retraso de una rama de la producción nacional mediante la discriminación de precios, además de determinar la causalidad.

A continuación se enlista la legislación general que se sigue en los casos *dumping*, cuya aplicación dependerá del caso que se presente y del país que se trate, por ejemplo cuando exista algún tratado de libre comercio con dicha nación:

- Artículo 73 fr. X y 131, párrafo segundo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.
- Código Fiscal de la Federación.
- Código Federal de Procedimientos Civiles.
- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Ley del Impuesto General de Importación
- Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.
- Acuerdo delegatorio de facultades de la Secretaría de Economía

¹⁰⁵ Jorge Witker y Laura Hernández. *op. cit.*, p. 388

MARCO JURIDICO

CONSTITUCION		
LEYES Y CODIGOS	TRATADOS	
	BILATERALES	MULTILATERALES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ley de Comercio Exterior ➤ Código Fiscal de la Federación ➤ Código Federal de Procedimientos Civiles ➤ Ley Aduanera ➤ Ley del Impuesto General de Importación 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acuerdo de complementación económica México-Chile. ➤ Tratado de Libre comercio México -Costa Rica. ➤ Tratado de Libre Comercio México – Bolivia. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Protocolo de adhesión de México al GATT. ➤ Acuerdo por el que se establece la OMC. ➤ Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994. ➤ Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias. ➤ Acuerdo sobre salvaguardias. ➤ Acta final de la Ronda Uruguay. ➤ Tratado de Libre Comercio de América del Norte ➤ Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Económica Europea ➤ Tratado de Libre Comercio México – Venezuela – Colombia.
REGLAMENTOS Y ACUERDOS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. ➤ Reglamento del Código Fiscal de la Federación. ➤ Reglamento de la Ley Aduanera. ➤ Reglamento Interior de Secofi. ➤ Acuerdo por el que se establecen las Reglas para la Determinación del País de Origen de Mercancías Importadas y las Disposiciones para su Certificación en Materia de Cuotas Compensatorias. ➤ Acuerdo por el que se crea el CONSEJO Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y sus funciones. ➤ Resoluciones. 		

Ya hemos observado como están reguladas en nuestro país las prácticas desleales del comercio internacional, sin embargo, también es importante mencionar que existen fuentes jurídicas internacionales que regulan e influyen directa o indirectamente en la política comercial de nuestro país, nos referimos al conjunto de tratados y acuerdos bilaterales y multilaterales que México ha concertado con otros países en materia comercial, mismos que han sido suscritos por el Ejecutivo y previamente aprobados por el Senado; así, la legislación internacional aplicable es:

a) **Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.**

(31 diciembre de 1945).

b) **Tratado de Montevideo de 1980.**

Mismo que tiene por finalidad establecer un mecanismo comercial que culmine en un mercado común latinoamericano, al cual México se adhirió formalmente el 31 de marzo de 1985.

c) **El Sistema Económico Latinoamericano (SELA).**

Creado en 1975, su propósito es desarrollar proyectos de empresas regionales conjuntas a nivel latinoamericano además de defender los precios de las materias primas (8 de abril de 1975).

d) **Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos.**

Negociado en la Conferencia del Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, este convenio persigue que los precios internacionales sean equitativos en productos básicos como son: cacao, cobre, plata, azúcar, y ciertas remuneraciones a países en vías de desarrollo. (3 de marzo de 1982).

e) **El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).**

El cual ya se trato en el primer capítulo.

f) **México y la Cuenca del Pacífico.**

“La cuenca oriental del pacífico es actualmente la región más dinámica del mundo, y se caracteriza por sus elevadas tasas de crecimiento y notable desempeño exportador. Por su acumulación de excedentes, la cuenca es una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa.”¹⁰⁶

g) **México ante la OCDE.**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que agrupa a los países más industrializados, el acercamiento que tuvo México a la OCDE fue en 1991 y formalmente se integró el 5 de julio de 1994.

h) **México-ALADI.**

Es un organismo intergubernamental creado para sustituir a la ALALC, después de que la Asociación Latino Americana de Libre Comercio fue creada el 18 de febrero de 1968, se decidió dar por terminada esta asociación por diversos motivos entre los que se encuentran la disipancia de intereses entre los miembros y por otro lado dar paso a una nueva asociación (ALADI) con la cual ratificaban su voluntad de alcanzar el ansiado mercado común, promoviendo la expansión de la integración económica regional y el establecimiento de un mercado común latinoamericano.¹⁰⁷

i) **Tratado de Libre Comercio México-Chile.**

Entro en vigor el 1 de enero de 1992, ampliándose la cobertura del tratado el 1 de agosto de 1999.

¹⁰⁶ *ibidem.*, p. 46.

¹⁰⁷ *ibidem.*, p. 41.

j) Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos- Canadá (TLCAN).

El tratado entra en vigor el 1 de enero de 1994, consta de veintidós capítulos que tratan de las relaciones mercantiles con sujetos y empresas de Estados Unidos y Canadá. Los objetivos principales del tratado son:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre los territorios de las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las Partes;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias, y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado. ¹⁰⁸

Debe tomarse en cuenta que en el marco del TLCAN se prevén las bases para el manejo de prácticas desleales; si bien no se fundamentan reglas generales si esta presentes mecanismos específicos para dirimir controversias, como los paneles binacionales cuyo resultados dependen en gran medida de la correlación de fuerzas globales – y no sólo en el tema de controversias –entre los negociadores.

T L C A N	Ventajas	Desventajas
	<ul style="list-style-type: none">➤ La cercanía geográfica con la primera potencia del mundo, Estados Unidos.➤ Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.➤ Establecer mecanismos efectivos para la solución de controversias.➤ Fomentar la en la medida de lo posible la cooperación trilateral.	<ul style="list-style-type: none">➤ Facilidad de exportación que existe por parte de E.E.U.U. y Canadá a nuestro país.➤ El apoyo que brinda el gobierno de Estados Unidos y Canadá a sus productores nacionales.➤ Desigualdad a la hora de firmar el Tratado en la cuestión de agricultura.

k) Tratado de Libre Comercio México-Venezuela-Colombia. (G3 o grupo de los tres).

El Tratado conocido como del Grupo de los Tres entró en vigor el 1º de enero de 1995. Incluye un programa de eliminación arancelaria para los países firmantes. En el caso especial de Venezuela se acordó excluir temporalmente de dicho esquema al comercio de textiles.

l) Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.

El Tratado con Bolivia entró en vigor el 1º de enero 1995, y prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a ese país, como tractocamiones, autobuses, camiones, auto partes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas. Con el tratado el 97% de las exportaciones mexicanas y el 99% de las importaciones quedaron libres de arancel.

¹⁰⁸ *ibidem*. p. 180.

m) Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

El Tratado entre México y Costa Rica entró en vigor el 1º de enero de 1995 y liberalizó el 70% de las exportaciones mexicanas; en tanto que otro 20% se desgravará en cinco años y por último el 10% restante en un periodo de 10 años; de manera que el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

n) Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.

El 1º de julio de 1998 entró en vigor el TLC México-Nicaragua. "En 1999 el intercambio comercial de México con Nicaragua ascendió a 79.2 millones de dólares de los cuales 64.5 millones correspondieron a exportaciones mexicanas, con un crecimiento de 12.2% con respecto a las registradas el año anterior. En dos años, el comercio bilateral creció 74% y las ventas de productos mexicanos aumentaron 83%".¹⁰⁹

o) Tratado de Libre Comercio México-El Salvador- Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte).

El 10 de mayo de 2000 concluyó la negociación del TLC entre México y los países del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras). Entró en vigor el 1º de enero de 2001.

p) México y la Unión Europea (TLCUEM).

La Comunidad Económica Europea es el segundo socio comercial de nuestro país cuyo intercambio equivale al 15 por ciento de nuestro comercio exterior. El TLCUEM entro en vigor el 1º de julio del 2000.

¹⁰⁹ INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior. ed. 2000

q) **Tratado de Libre Comercio México-Israel.**

Se publicó en el Diario Oficial el 28 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de 2000.

r) **Tratado de Libre Comercio México-AELC.**

Es un tratado que se firmó con los países de Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza, el cual fue publicado en el DOF el 29 de junio de 2001 y entró en vigor el 1º de julio de 2001.

s) **Tratado de Libre Comercio México-Uruguay.**

Entró en vigor el 15 de julio de 2004.

Adicionalmente también se incorporan al derecho internacional en materia de antidumping los siguientes:

- Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN. *20/06/1994
- GATT 1994 y sus Acuerdos. *30/12/1994
- Modificación a las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN.
20/03/1996

3.3. Sujetos involucrados en la investigación antidumping.

En las prácticas *dumping* intervienen diversos sujetos. Es decir, hay un sujeto activo que practica determinada forma de **conducta**, por alguna motivación, lo cual produce un efecto en un sujeto pasivo.¹¹⁰

¹¹⁰ *op. cit.*, Juan Antonio Álvarez Avendaño. p. 41.

Debe entenderse por sujeto activo, el autor del *dumping*, y por sujeto pasivo el afectado por esta práctica. Así los sujetos involucrados en la operación comercial son el exportador o proveedor extranjero, el importador, el productor del país importador o productor nacional, el Estado al que pertenece el exportador y finalmente tenemos a los consumidores del país importador.

3.3.1. Exportador.

Es el sujeto activo que lleva a cabo la práctica de competencia desleal (*dumping*), el cual intenta disfrazarlo de tal suerte que otros sujetos involucrados en el comercio internacional o países participen de la práctica desleal, evitándose así la sanción que le correspondería al exportador.¹¹¹ No debe olvidarse que también puede ser responsable de que otros exportadores sean afectados y requeridos en la investigación del producto investigado.

3.3.2. Estado del país exportador

Aunque puede intervenir, su figura es más necesaria en el caso de la subvención y no del *dumping* propiamente, aunque puede decirse que participa como observador ya que es notificado de principio a fin cuando se empieza una investigación de un producto procedente de ese país y muchas veces el gobierno participa en las negociaciones que se llevan a cabo internamente en la UPCI para que la investigación no se retrase y concluya lo más rápido posible.

3.3.3. Importador

Está directamente vinculado al proveedor extranjero, ya que este ha sido el encargado de realizar la transacción para que la mercancía investigada entre a territorio nacional.

3.3.4. Consumidores del país importador.

Pueden considerarse también sujetos pasivos de la conducta de *dumping*, puesto que les afectará positiva o negativamente, una disminución o aumento de precios, según sea el caso si se aplica o no una cuota antidumping.¹¹²

3.3.5. Productor del país importador o productor nacional

Es el sujeto pasivo del *dumping* es decir, es la parte más afectada." El artículo 40 de la LCE señala que (...) la expresión producción nacional se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate."¹¹³

3.4. Procedimiento aplicable en la investigación antidumping.

El inicio de una investigación antidumping en México se puede comenzar de dos formas:

¹¹¹ *ibidem.*

¹¹² *ibidem.*

¹¹³ LCE, Art. 40.

De oficio (excepción)

Solicitud de parte (regla general), es decir a petición de los productores nacionales afectados.

Es importante hacer hincapié en que las investigaciones de oficio han sido mínimas, debido en gran parte a que se necesita la colaboración del sector o de los grupos dañados según el producto del que se trate, este es un procedimiento que se requiere para reunir las pruebas necesarias para comenzar la investigación. En este sentido, nos abocaremos a las investigaciones a solicitud de las partes.

Asimismo, se considerará que una solicitud ha sido hecha a nombre de la rama de la producción nacional cuando, con base en un examen del grado de apoyo u oposición de los productores nacionales del producto similar, cuente con el respaldo del 50 por ciento de la producción total. También podrán presentar la solicitud respectiva las organizaciones legalmente establecidas, esto es, las cámaras o asociaciones de productores. La solicitud deberá ser presentada por escrito y conjuntamente con la información requerida en los formularios oficiales de investigación que elabora la UPCI.¹¹⁴

El formulario que se entregará a las partes interesadas variara según el tipo de economía que se tenga en el país que está afectando a la producción nacional, de esta forma en la UPCI, se cuentan con dos tipos de formularios, uno para los países que son miembros de la OMC y otro para los que no los son; esto es, uno para economías centralmente planificadas y otro para economías mixtas.

Sin embargo, es lamentable que los formularios muchas veces no se encuentran actualizados y las partes interesadas tengan que retrasar el inicio de

las investigaciones, o bien que en su caso los interesados recurran a internet para obtener un formulario que posteriormente enviaran con información inexacta ya que se les enviara un requerimiento de información cuando las autoridades verifique que el formulario esta incompleto, lo cual por un lado representa pérdida de tiempo para los productores nacionales porque se retrasa el procedimiento y por otro lado es darle tiempo a los importadores y exportadores para obtener más pruebas donde demuestren que su mercancía no causa daño a la producción nacional.

3.4.1. Presentación de la solicitud y resolución de inicio

Este proceso puede ser solicitado por personas físicas o morales fabricantes o bien productores de mercancías idénticas o similares a aquéllas que se están importando o pretenden importarse en condiciones desleales, siempre y cuando representen, por sí mismos o agrupados, al menos 25 por ciento de la producción nacional de dichas mercancías.

Los requisitos para dar inicio la investigación antidumping que se plasman en la solicitud son los siguientes:

- Primero que nada deberá presentarse una justificación del por qué se le asigna carácter de confidencial o comercial reservada a la información; así como un resumen público de la misma.¹¹⁵ Esto se hace con la finalidad de que la contraparte no se entere de los estados financieros de los afectados, o si se tiene alguna fórmula que no salga a la luz pública, o porque hay datos que la empresa se reserva. Lo anterior es válido siempre y cuando se justifique la información, aunque es importante

¹¹⁴ Manual de la UPCI, p.13.

¹¹⁵ *Ibidem.*, p. 15

mencionar que si se paga el derecho de ver la información confidencial de la contraparte puede ver el expediente confidencial siempre y cuando esté presente algún representante de la UPCI, el cual verificará que no se tomen fotos ni se saquen fotocopias, ni se grabe, sólo se podrá tomar notas escritas las cuales serán revisadas y autorizadas por personal de la Dirección encargada del caso.

- La información y documentos probatorios que tengan carácter público y sean presentados ante la autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas.
- Todos los documentos y la información requerida deberán presentarse en idioma español. ¹¹⁶

Ahora bien el artículo 75 del RLCE señala el contenido del formulario: "La autoridad administrativa competente ante la cual se promueva;

I. Nombre o razón social y domicilio del promovente y, en su caso, de su representante, acompañando los documentos que lo acrediten;

II. Actividad principal a la que se dedica el promovente;

III. Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación;

IV. Descripción de la participación del promovente, en volumen y valor en la producción nacional.

¹¹⁶ *ibidem*.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

V. En su caso, los miembros de la organización a la que pertenezca, indicando el número de ellos y acompañando los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional;

VI. Los fundamentos legales en que se sustenta;

VII. Descripción de la mercancía cuya importación se trate, acompañando las especificaciones y elementos que demuestren su calidad comparativamente con la de producción nacional y, los demás datos que la individualicen; el volumen y valor que se importó o pretenda importarse con base en la unidad de medida correspondiente y su clasificación arancelaria conforme a la Tarifa de la Ley de Importación y Exportación;

VIII. Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o de quienes pretenden realizarla, aclarando si dicha importación se realizó o realizará en una o varias operaciones;

IX. Nombre del país o países de origen o de procedencia de la mercancía, según se trate, y el nombre o razón social de la persona o personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones desleales a México;

X. Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los que se funde su petición. Estos hechos deberán narrarse sucintamente, con claridad y precisión, de los que se infiera la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal del comercio internacional;

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

XI. Indicación de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación comparables, en su caso, de la incidencia de la subvención en el precio de exportación;

XII. (...)

XIII. Los elementos probatorios que permitan apreciar que debido a la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, se causa o amenaza causar daño a la producción nacional;

XIV. En su caso, descripción de peticiones de otras medidas de regulación o restricción comercial relacionadas con la mercancía objeto de la solicitud, y

XV. Los demás que se considere necesarios.”¹¹⁷

Las solicitudes deberán ser firmadas por el interesado o bien por su representante, el cual deberá estar debidamente acreditado.

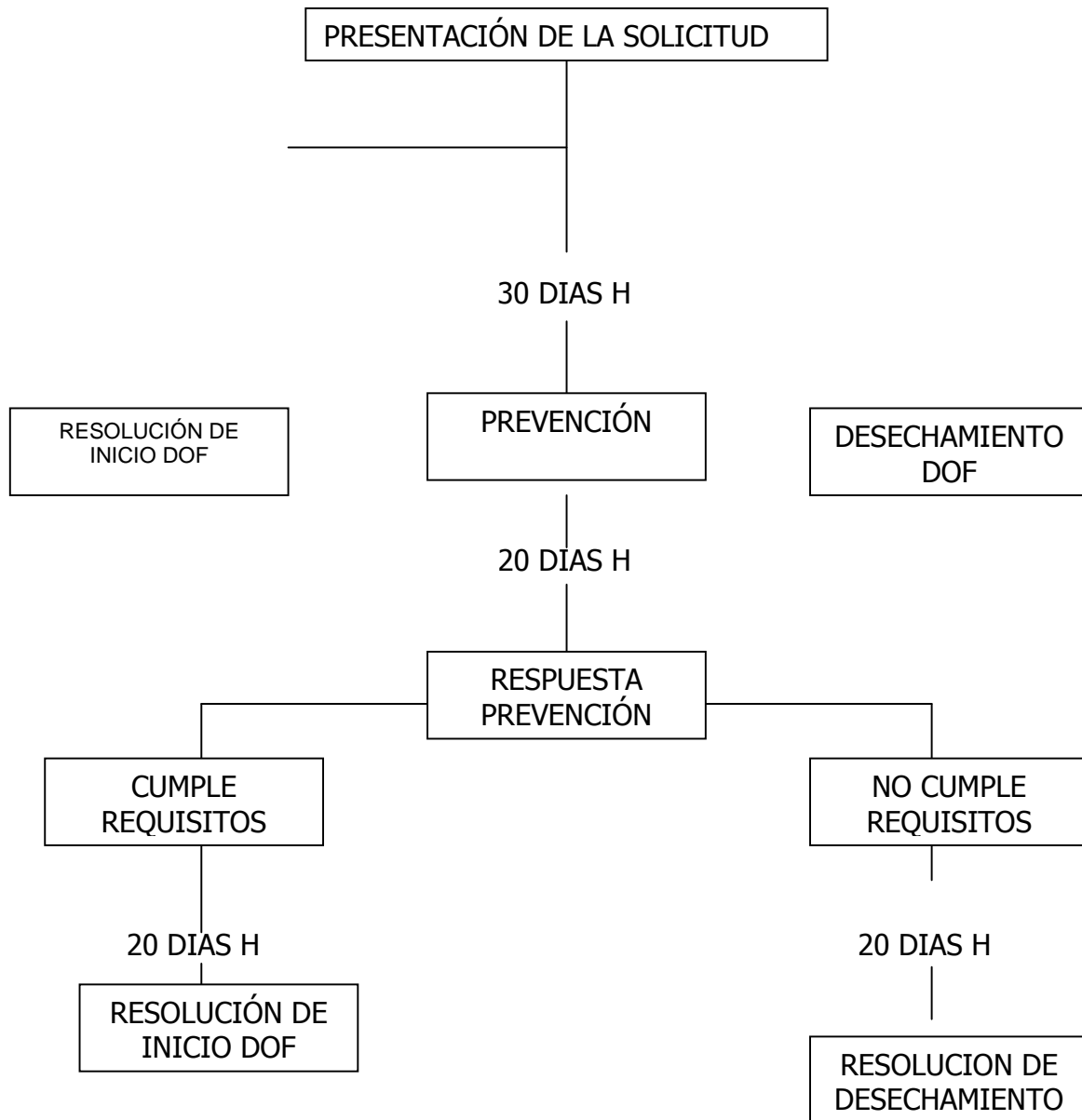
El periodo investigado comprenderá por lo menos seis meses antes al inicio de la investigación, mismo que podrá modificarse a juicio de las autoridades que llevarán el caso; el período máximo será de cinco años anterior a la presentación de la solicitud, sin embargo, por lo regular el periodo que se establece es de un año y medio a dos años.

Cuando una solicitud no cubra los requisitos para iniciar la investigación, la UPCI notifica al solicitante una sola vez para que se aclare, corrija o complete, indicándole en forma concreta sus defectos e imprecisiones.

¹¹⁷ Instrumentos jurídicos fundamentales *op. cit.*, p. 169-170

Transcurridos los 20 días a que se refiere la fracción II del artículo 52¹¹⁸ de la Ley, la Secretaría le dará curso o la desechará según proceda.¹¹⁹ Y se dará a conocer el dictamen en el Diario Oficial de la Federación.

Solicitud de inicio



Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

¹¹⁸ Básicamente se refiere a que el tiempo se ajustará para dar tiempo a que se complete la información para dar paso a la siguiente etapa de la investigación.

¹¹⁹ Art 78 RLCE

3.4.2. Resolución preliminar

Después de que se publique la resolución de inicio, las partes interesadas tendrán 28 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de aceptación de la investigación en el DOF, para presentar sus argumentos y pruebas correspondientes en la determinación del daño que ha causado el *dumping* o bien para defenderse.

Además la Secretaría podrá requerir a las partes interesadas los elementos probatorios que considere pertinentes.

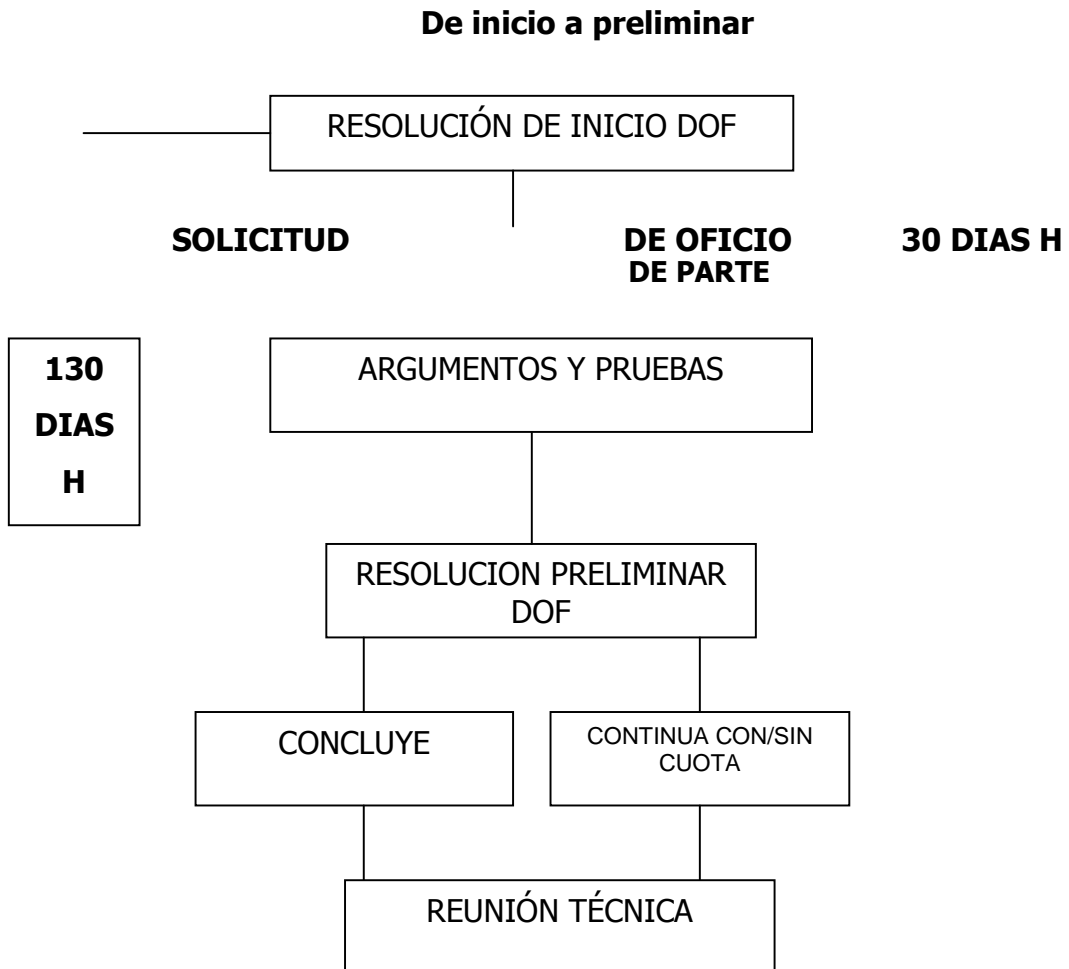
Dentro de un plazo de 130 días hábiles después de haberse publicado la resolución de inicio, se deberá publicar la resolución preliminar, mediante la cual se podrán establecer cuotas compensatorias provisionales, previo cumplimiento de las formalidades de procedimientos; o bien, dar por concluida la investigación cuando no existan pruebas suficientes de discriminación de precios, del daño alegado, o de la relación causal entre ambos.¹²⁰

La resolución preliminar será publicada en el DOF y se notificará a las partes interesadas, otorgándose un plazo de 30 días hábiles para la manifestación de lo que al derecho de los interesados convenga.

La SHCP será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias cuando estas se determinen en la resolución y aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación.¹²¹

¹²⁰ Jorge Witker y Angélica Varela. *op. cit.*, Derecho de la competencia ..., p 202.

¹²¹ Manual de la UPCI. *op.cit.*,



Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

3.4.3. Resolución final.

Después de la publicación de la resolución preliminar, y antes de la publicación de la resolución final, se llevará a cabo la audiencia establecida en los artículos 81 y 82 de la LCE, en la cual podrán comparecer las partes

interesadas y presentar argumentos en defensa de sus intereses. Las partes interesadas podrán interrogarse entre sí.¹²²

La audiencia es de carácter público y representa una gran innovación en el sistema de prácticas desleales del comercio internacional, que permite demostrar la veracidad de las pruebas presentadas por las partes interesadas; al mismo tiempo de que las partes refuerzan sus argumentos y pruebas.

Adicionalmente la SE esta facultada para llevar a cabo visitas de verificación en las empresas involucradas y corroborar los datos presentados tanto en la etapa de inicio como la preliminar.

Antes de la publicación de la resolución final se elabora su proyecto el cual, es revisado por el Director Adjunto de Técnica Jurídica, y por el Jefe de la UPCI, y ser discutido en el marco de una reunión de COCEX. De ser aprobada se remite a firma del Secretario del Ramo, y a la Dirección de Asuntos Jurídicos para su posterior emisión en el Diario Oficial.

La resolución final deberá presentarse dentro de un plazo de 260 días hábiles después de la fecha de publicación de inicio. Cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción), o en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de la amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de *dumping* sea tal que de no haberse aplicado medidas provisionales hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el periodo en que se hayan aplicado medias provisionales.¹²³

¹²² Jorge Witker y Angélica Varela. *op. cit.*, Derecho de la competencia ..., p. 202.

¹²³ *ibidem.* p. 203.

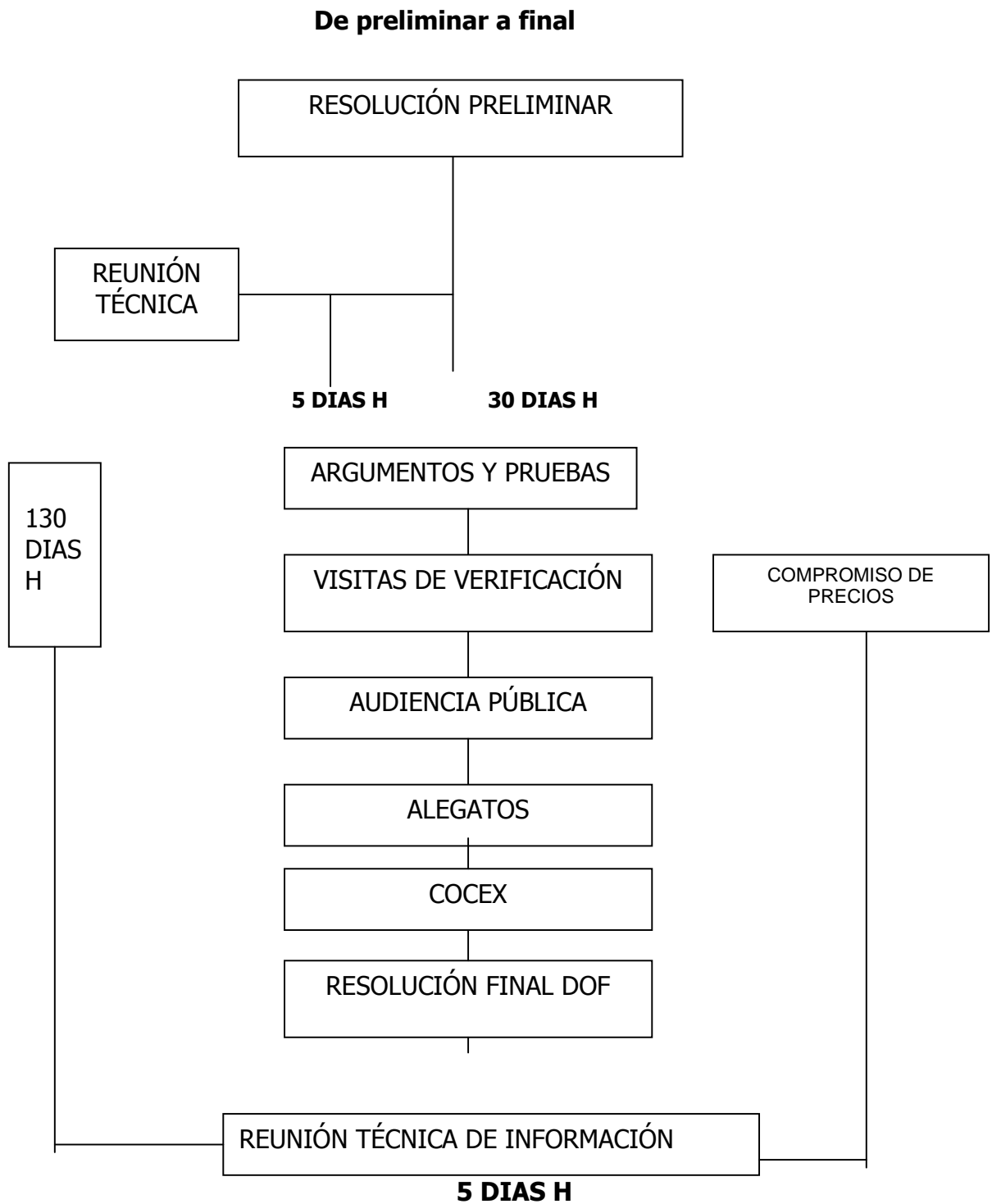
3.5. Contenido de las resoluciones.

Las resoluciones de inicio, preliminar y final deberán contener los siguientes datos:

- “La autoridad que emite el acto.
- La fundamentación y motivación que sustente la resolución
- El o los nombres o razón social y domicilios del productor o productores nacionales de mercancías idénticas o similares.
- El o los nombres o razón social y domicilios del importador o de los importadores, exportadores extranjeros o, en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento.
- El país o países de origen o procedencia de mercancías de que se trate.
- La descripción detallada de la mercancía que se haya importado o, en su caso, pretenda importarse, presumiblemente en condiciones de discriminación de precios (...) indicando la fracción arancelaria que le corresponda de la tarifa del impuesto general de importación y exportación.
- La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía que se haya importado o que se esté importando.
- El período objeto de investigación.
- Los demás que considere la Secretaría.”¹²⁴

En las resoluciones se pone un resumen de toda la investigación donde sobresalen los datos públicos que las partes investigadas han presentado, así como los dictámenes a los que han llegado las cinco direcciones que se encargan de verificar la existencia de daño.

¹²⁴ *ibidem.*, p. 201.



Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

3.6. Sanciones.

Durante la investigación antidumping, los interesados se pueden hacer acreedores de sanciones según el art. 93 fracs III, IV; V y VI de la LCE, por:

- Proporcionar datos o documentos falsos, omitirlos o alterarlos durante la investigación. (Multa por el valor de la mercancía importada en el período de investigación)
- Divulgar información confidencial o utilizarla para beneficio personal. (Multa proporcional al perjuicio causado o beneficio obtenido).
- Importar mercancías en volúmenes significativos en relación a la totalidad de las importaciones y la producción nacional en un período de tres meses anteriores a la resolución preliminar. (Multa equivalente a la cuota compensatoria).

CAPITULO 4

Estudio de caso: el sector acerero mexicano

En el presente capítulo analizaremos un caso de *dumping* que se presentó ante la Secretaría de Economía y que afectó y sigue afectando de manera drástica a los productores nacionales mexicanos, esto se debe en gran parte porque el sector afectado es muy sensible y representa una gran pérdida para la economía mexicana, tal es el caso del sector acerero.

4.1. El sector acerero mexicano

La producción de acero en México ha mostrado crecimiento a partir de 1990 como resultado de la modernización de sus procesos industriales, que le permitieron elevar la productividad con menores costos y situarse como segundo productor en América Latina.¹²⁵

Según datos presentados por la Cámara Nacional de la Industria del Acero (CANACERO), en 1995 esta rama industrial estuvo orientada fundamentalmente a atender al mercado externo, logrando exportar 2,717 millones de dólares, lo que promovió nuestro país del lugar decimonoveno en 1994 al decimoquinto un año después.¹²⁶

De acuerdo con los datos de la Cámara, la industria siderúrgica aporta el 6.7% del PIB manufacturero, el 4.6% del PIB industrial y el 1.5% del PIB total de México. De tal suerte, la industria mexicana del acero en cinco años se ha

¹²⁵ Julio César Villarreal, "Informe ", CANACERO, México, Enero-febrero, 1996.

¹²⁶ Laura Ramírez Apáez. Tesis de maestría. "Los mecanismos de solución de controversias en el comercio internacional su aplicación a conflictos por prácticas desleales: el caso de la relación México-Estados Unidos", UNAM-FCPYS, México, 1998, p. 137.

convertido en uno de los sectores más fuertes y dinámicos de la economía nacional.¹²⁷

No obstante lo anterior, la industria metalúrgica nacional desde 1991 atraviesa por una etapa difícil, pues ha visto caer sus ventas en casi un 50%, obligándola a elevar su margen de capacidad ociosa hasta en un 40.5% durante 1993.¹²⁸

Lo anterior se explica, en gran medida, por la sobreoferta mundial de acero, que ha provocado que los países con altos inventarios traten de comercializar sus productos a precios, inclusive, por debajo del costo de producción, lo cual genera una competencia desleal que afecta nuestra industria nacional.¹²⁹

Es importante señalar que en la industria del acero existe una apertura y competencia de mercados significativa, debido a:

- "Exceso de capacidad en el mercado global
- Practicas proteccionistas y competencia desleal
- Estrategias corporativas de crecimiento"¹³⁰

Ahora bien, el principal reto al que se enfrenta la industria del acero, es la competencia directa que China esta promoviendo, esto sobre todo se da por el

¹²⁷ *Ibidem.*

¹²⁸ La Jornada "Perdieron dinamismo 10 de las 12 principales ramas industriales", México, 21/febrero/1994, p.40.

¹²⁹ Laura Ramírez. *op. cit.*,

¹³⁰ Q. Martha G. Alva de la Selva "Competitividad en la industria siderúrgica mexicana", VI Simposio y Exposición. Avances en tecnologías siderúrgicas, CANACERO, 23 de junio de 2004, Ixtapa, Guerrero.

fuerte consumo que se ha dado de productos chinos, derivado de una acelerada industrialización y creación de infraestructura básica, con la cual, los productores mexicanos están en gran desventaja.

Otras limitantes a las que se enfrenta nuestro sector acerero es la escasez de insumos debido a la demanda global de mineral, coque, carbón, fierro esponja (DRI), chatarra, ferro-aleaciones, entre otros; por otro lado, también el flete marítimo ha subido los costos por el boom mundial del acero; el petróleo, el gas natural y la energía eléctrica mantienen los precios altos y no se cuentan con los subsidios necesarios; además el euro se ha mantenido fuerte frente al dólar lo que ha provocado un desajuste en los precios spot del acero.

México es un país con economía altamente abierta en el sector siderúrgico lo que hace que el sector acerero sea aún más vulnerable a las importaciones.

En el punto que sigue nos concentraremos en la malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal procedente de la República Popular de China, para lo cual haremos una revisión del caso de acuerdo a los procedimientos que utiliza la SE iniciando por la descripción del producto, proceso de fabricación y los procesos administrativos del caso antidumping.

4.2 El caso de malla cincada galvanizada importada de República Popular de China

Expediente administrativo: 11/01 Radicado en la UPCI-SE

Fracciones arancelarias:

7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01, 7314.49.99. Se refiere a telas metálicas (incluidas las continuas o sinfín), redes y rejas, de alambre de hierro o acero;

chapas y tiras, extendidas (desplegadas) de hierro o acero. Las demás telas mecánicas tejidas de acero inoxidable, las demás cincadas y las demás.

Unidad de Medida: Kilogramo

Solicitante: Deacero S.A. de C.V. y Aceros Nacionales S.A. de C.V.

En contra: República Popular de China.

Período de investigación: julio de 2000 –enero de 2001.

Representación de la producción nacional: Más del 80% de la producción nacional representan ambas empresas. Para acreditarlo presentaron carta de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero.

Argumento: Las solicitantes argumentaron que durante el periodo de julio de 2000 a enero de 2001 se efectuaron importaciones de malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal, originarias de la República Popular de China en condiciones de discriminación de precios lo cual ha causado daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

4.2.1. Utilización y clasificación comercial

Más allá de las descripciones arancelarias de la TIGIE, puede establecerse de manera general que el producto es una malla tejida de alambre de acero en forma de hexágono, cincada (galvanizada).

Se utiliza principalmente en el sector agropecuario para hacer cercas, en actividades avícolas y porcícolas; así como en la construcción en donde sirve como refuerzo, y otros usos domésticos ya sean jaulas, jardinería, entre otros.

Se clasifica comercialmente en tres familias dependiendo de la abertura del hexágono. La primera abarca la malla de 13mm (1/2") a 20mm (3/4") de

abertura principalmente para usos agropecuarios y domésticos. La segunda se integra por malla con 25mm (1") de abertura principalmente utilizada en los sectores agropecuario y de construcción. La tercera, que comprende mallas con aberturas entre 38mm (1½") y 50mm (2") se utiliza principalmente en la construcción.

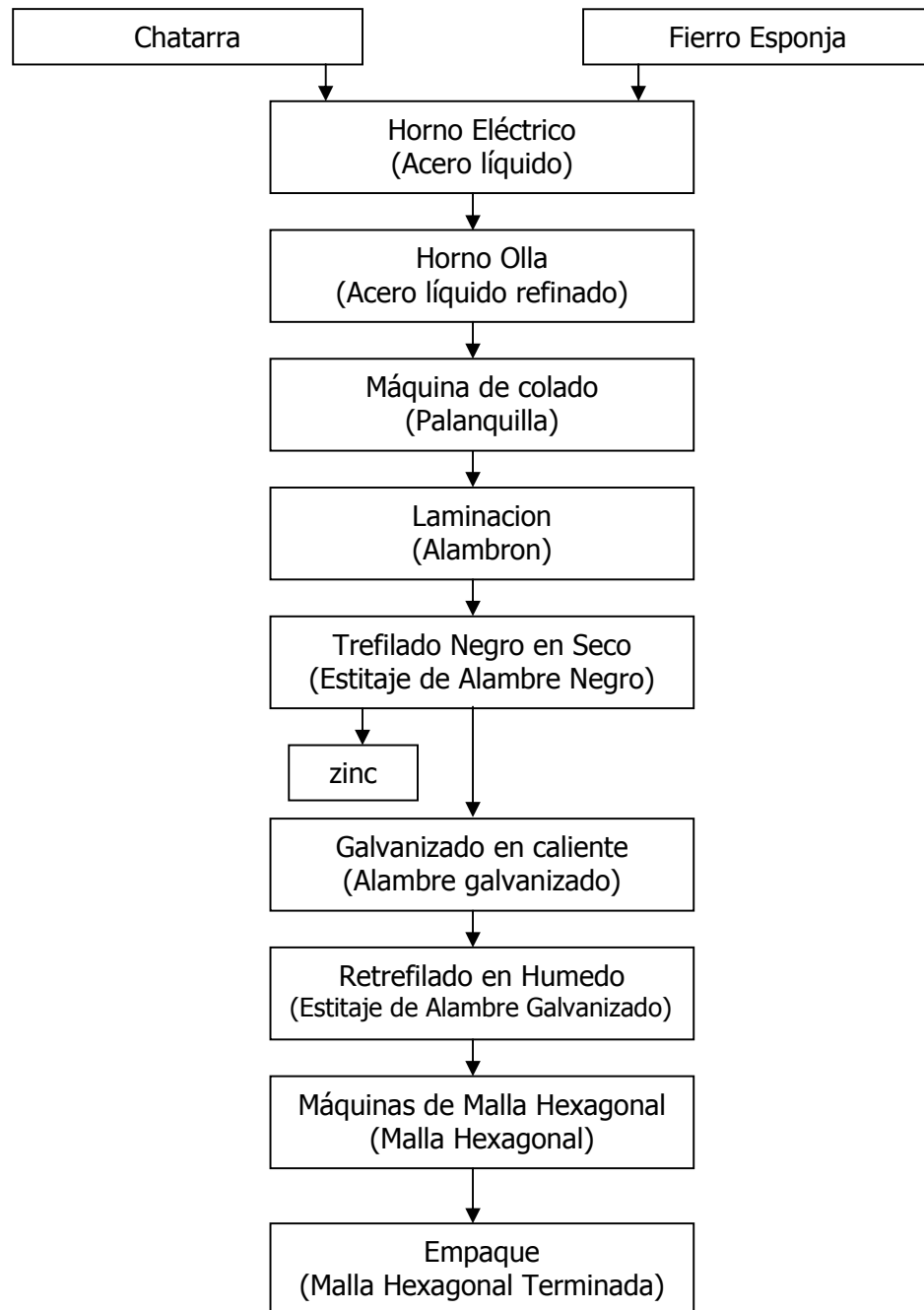
Como podemos observar se presenta en diversas alturas, aberturas y calibres de alambre; y las características principales de este producto residen en su altura y abertura.

4.2.2. Proceso de fabricación.

En cuanto a su fabricación, ésta se realiza a partir de alambre de acero de diferentes calibres (tal y como se describe en las fracciones arancelarias correspondientes), el cual se somete a un proceso de cincado o galvanizado. El alambre galvanizado se teje en forma hexagonal mediante máquinas especiales, y es empacado y comercializado en rollos.

Para efectos de los casos antidumping otro de los elementos que se analiza es el proceso de fabricación de la malla que permite tener una base de comparación y comprobar si efectivamente existe un *dumping*, en este caso se hace la breve descripción de los procesos de manufactura en México, en China (país de origen de la mercancía importada con *dumping*) y de Brasil en virtud de que a esa fecha China no era considerada una economía de mercado como tal y no había ingresado a la OMC por lo que, se tomo como referencia el proceso productivo en Brasil.

PROCESO DE FABRICACION DE LA MALLA HEXAGONAL (DEACERO)
PLANTA MONTERREY, SALTILLO, PUEBLA Y CELAYA



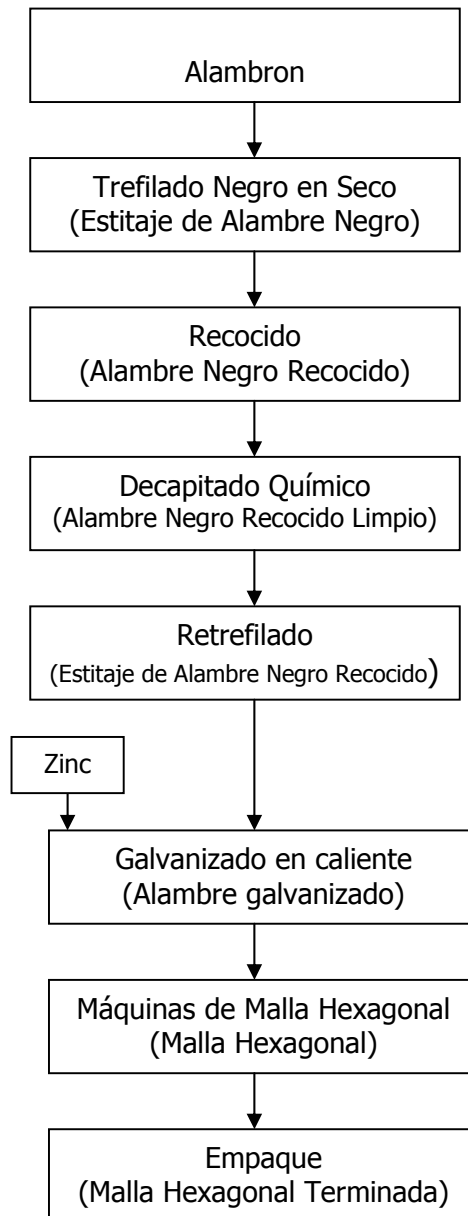
Detalle del flujo del proceso productivo

Orden	Proceso	Observaciones del Proceso
1	Horno Eléctrico	Se funde en el horno eléctrico chatarra y/o fierro esponja y se obtiene el acero líquido
2	Horno olla	Aquí en este horno se refina el acero líquido
3	Máquina de colado	Aquí se obtiene del acero líquido la palanquilla de acero
4	Laminación	La Palanquilla se calienta en el horno de precalentamiento. La Palanquilla se comienza a laminar con rodillos hasta el diámetro deseado de alambón que se requiera. Se obtiene el alambón Utiliza alambón de ¼" (6.3 MM) 1004
5	Trefilado Negro en Seco	Utiliza alambón de ¼" (6.3 MM) 1004 Se trefila en seco en trefiladoras (E1, E2 y E5) de 9 pasos a una velocidad de 20 metros/seg. Trefilado en seco de 7/32" (5.5MM) a calibre 14.5 (0.071") en 9 pasos Decapado mecánico y con aplicador de lubricante por extrusión. Los 9 pasos con dados de carburo de tungsteno. 4 pasos con caja de dados rotativos (1, 4, 8 y 9). En los primeros 7 pasos se utiliza lubricante cálcico. En los últimos 2 pasos se utiliza lubricante sódico. Se embobina en carretes DIN1000, con un peso promedio de 1.500 Kg. de alambre. Se identifica el carrete con etiqueta bandera azul y con el código interno de planta que es N071075218SA.
6	Galvanizado	Se colocan los carretes en tornamesas El alambre pasa a través en un horno de recocido de combustión en línea, que tiene una temperatura promedio de 975 grados C. Enseguida pasa por una tina de enfriamiento (H2O a Temp. Ambiente). Luego pasa por un equipo hermético que contiene HCL (HCL se encuentra a 50 grados C. y tiene una concentración de 7-12% de HCl) para limpiar el alambre. Inmediatamente pasa por unas tinas de enjuague (H2O a Temp. Ambiente) para quitar el ácido Después pasa por una tina de flux (cloruro de zinc y amonio) a una temp. de 30-50 grados C. y de 7-12 grados baume de concentración. Luego pasa por un horno de precalentado que se encuentra a 100 grados C. Enseguida entra a ¼ de paila de zinc, el cual se encuentra a 455 grados C. Después pasa por una molotera donde los molotes son de asbesto. Enseguida pasa por un sistema de enfriamiento a base de mangueras directas al alambre a la salida del molote (Temp. ambiente). Luego pasa por una cascada de aguas que le sirven como enfriamiento.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

		<p>Llega el coiler y se embobina en un portarollo metálico de 40 kilos aprox. El cual tiene como base una tornamesa. Los portarollos se llenan de alambre con un promedio de 600-700 kilos. El coiler corre a una velocidad de 34mts/min. La capa de zinc que alcanza es de 50g/m² Tiene una tensión de 55-63 kpsi.</p>
7	Trefilado en húmedo	<p>Trefiladoras en húmedo de 12 pasos El cal. 14.5 galvanizado se retrefila a cal. 23 en 12 pasos El cal 14.5 galvanizado se retrefila a cal.22 en 9,10 y 11 pasos dependiendo la máquina. El cal 14.5 galvanizado se retrefila a cal. 21 en 10 pasos. El cal. 14.5 galvanizado se retrefila a cal.20 en 8,9 y 10 pasos dependiendo la máquina. Entregador de m.p. a base de poleas con micro de paro. Pasa por un primer paso en seco (lubricante F58). Pasa por una serie de dados de carburo de tungsteno y algunos de diamante en húmedo. Se retrefila en húmedo con lubricante Q80 de Cal. 14.5 a diferentes calibres que van desde calibre 23 hasta calibre 18 a una velocidad promedio de 8-9 m/s. Se embobina en carretes plásticos de 25 kilos aprox. Estos carretes se colocan en carritos para llevarlos a las máquinas de hexagonal. Se embobina en carretes de 40 kg. de alambre.</p>
8	Máquinas de hexagonal	<p>Llega m.p. en carretes de plástico. Se colocan los carretes en los entregadores de la máquina. Pasan los alambres por una guía para separar el alambre. Después pasa por unos rodillos tensores Después pasa por una área de engranes (que es donde se teje la malla) Después pasa por un tambor de pernos el cual sirve como avance Enseguida pasa al acumulador Después pasa por un tambor guía y luego al tambor embobinador. Cuenta con un contador de fin de rollo Estas máquinas tejen aberturas de 13mm,25mm,38mm y 50mm (mas comunes) y largos desde 100 pies hasta 150 pies(mas comunes) y una altura desde 60 cm hasta 180 cm.</p>
9	Empaque	<p>El operador saca el rollo del tambor embobinador Al rollo se le hace pico de águila para sujetar al mismo rollo. El operador le coloca la etiqueta bandera Después le coloca la bolsa en caso de ser necesario Después acomoda el rollo en canastillas o en tarimas según sea el diseño.</p>

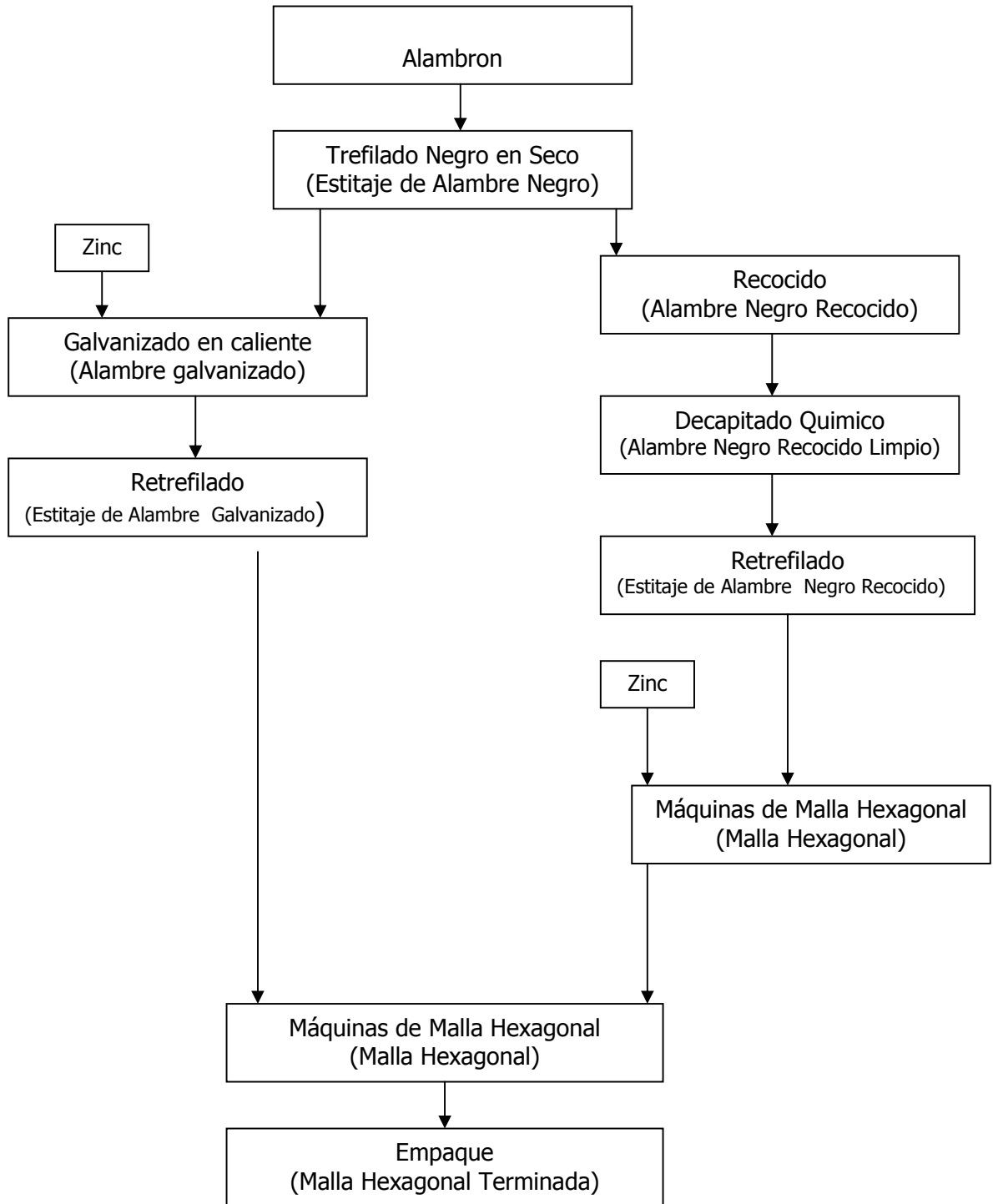
4.2.3. PROCESO DE FABRICACION DE LA MALLA HEXAGONAL CHINA



Detalle del flujo del proceso productivo en China

Orden	Proceso	Observaciones del Proceso
1	alambran	Utilizan normalmente alambran de bajo carbón como 1004.
2	Trefilado Negro en Seco	Se trefila el alambran de bajo carbón en seco en trefiladoras hasta los diámetros deseados.
3	Recocido	Se recose el alambre trefilado para eliminar esfuerzos
4	Decapado Químico	Se le da una limpieza al alambre recocido con ácido para quitarle todo el óxido de fierro que se formo en el proceso del recocido.
5	Retrefilado	Re-trefiladoras El alambre negro recocido o el alambre galvanizado se retrefila a cal. 23, cal. 22, cal. 21 y cal.20. Pasa por una serie de dados de carburo de tungsteno Se embobina en atados o en portarrollos de alambre.
6	Galvanizado	Se colocan los atados o portarrollos en tornamesas El alambre pasa a través de un horno de recocido de combustión en línea. Enseguida pasa por una tina de enfriamiento (H2O a Temp. Ambiente). Luego pasa por un equipo de limpieza por medio de ácido HCL, para limpiar el alambre. Inmediatamente pasa por unas tinas de enjuague (H2O A temp. Ambiente) para quitar el ácido. Después pasa por una tina de flux (cloruro de zinc y amonio) Luego pasa por un horno de precalentado que se encuentra a 100 grados C. Enseguida entra a una paila de zinc, la cual se encuentra a 455 grados C. normalmente. Después pasa por una molotera. Enseguida pasa por un sistema de enfriamiento (temp. Ambiente). Luego pasa por una cascada de aguas que le sirven como enfriamiento. Luego al coiler y se embobina el alambre ya galvanizado en portarrollos o carretes.
7	Máquinas de hexagonal	Se coloca el alambre en los entregadores de la máquina. Pasan los alambres por una guía para separar el alambre Después pasa por unos rodillos tensores Después pasa por una área de engranes (que es donde se teje la malla) Después pasa por un tambor de pernos el cual sirve como avance. Después pasa por un tambor guía y luego al tambor embobinador Cuenta con un contador de fin de rollo.
8	Empaque	Se empaca el producto de acuerdo a su destino final. Puede ser embolsado o simplemente con una etiqueta de papel Puede ir palatizado o en contenedores.

4.2.4. PROCESO DE FABRICACION DE LA MALLA HEXAGONAL EN LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL



Detalle del flujo del proceso productivo en Brasil

Orden	Proceso	Observaciones del Proceso
1	alambran	Utilizan normalmente alambran de bajo carbón como 1004.
2	Trefilado Negro en Seco	Se trefila el alambroón de bajo carbón en seco en trefiladoras hasta los diámetros deseados. Se vacía el alambre en portarrollos o en atados.
3	Recocido	Se recose el alambre trefilado para eliminar esfuerzos
4	Decapado Químico	Se le da una limpieza al alambre recocido con ácido para quitarle todo el óxido de fierro que se formo en el proceso del recocido.
5	Retrefilado	Re-trefiladoras El alambre negro recocido o el alambre galvanizado se retrefila a cal. 23, cal. 22, cal. 21 y cal.20. Pasa por una serie de dados de carburo de tungsteno Se embobina en atados o en portarrollos de alambre.
6	Galvanizado	Se colocan los atados o portarrollos en tornamesas El alambre pasa a través de un horno de recocido de combustión en línea. Enseguida pasa por una tina de enfriamiento (H2O a Temp. Ambiente). Luego pasa por un equipo de limpieza por medio de ácido HCL, para limpiar el alambre. Inmediatamente pasa por unas tinas de enjuague (H2O A temp.) ambiente) para quitar el ácido. Después pasa por una tina de flux (cloruro de zinc y amonio) Luego pasa por un horno de precalentado que se encuentra a 100 grados C. Enseguida entra a una paila de zinc, la cual se encuentra a 455 grados C. normalmente. Después pasa por una molotera. Enseguida pasa por un sistema de enfriamiento (temp). Ambiente). Luego pasa por una cascada de aguas que le sirven como enfriamiento. Luego al coiler y se embobina el alambre ya galvanizado en portarrollos o carretes.
7	Máquinas de hexagonal	Se coloca el alambre en los entregadores de la máquina. Pasan los alambres por una guía para separar el alambre Después pasa por unos rodillos tensores Después pasa por una área de engranes (que es donde se teje la malla) Después pasa por un tambor de pernos el cual sirve como avance. Después pasa por un tambor guía y luego al tambor embobinador Cuenta con un contador de fin de rollo.
8	Empaque	Se empaqa el producto de acuerdo a su destino final. Puede ser embolsado o simplemente con una etiqueta de papel Puede ir palatizado o en contenedores.

4.2.5. Dumping:

Desde finales de 1999, se detectó la presencia de un producto idéntico al de malla cincada galvanizada originario de la República Popular de China y proveniente tanto de este país como de los Estados Unidos de América, aunque es importante aclarar que del último sólo transita el producto para internarlo en el mercado mexicano.

Para comenzar la investigación se requirieron las fracciones arancelarias del producto importado, por ello el solicitante contempló cuatro posibles fracciones arancelarias de la TIGI, de las cinco que contempla éstas, las cuales son: 7314.19.99; 7314.31.01; 7314.41.01 y 7314.49.99.

Ahora bien, las importaciones compiten directamente con las tres familias o tipos de malla cincada que antes mencionamos, en los mismos canales de distribución que emplea la producción nacional esto es, grandes distribuidores, distribuidores medianos, asociaciones agropecuarias, sociedades cooperativas y ferreterías. El principal importador que se ha identificado es Telas Metálicas Industriales S.A. de C.V.

Dado que la República Popular de China es un país con economía centralmente planificada, y se requiere proponer a un tercer país con economía de mercado para determinar el valor normal, el solicitante propuso que fuera la República Federativa de Brasil como el país más viable en razón de disponibilidad de materias primas, tanto en China como en ese país, similitud del proceso productivo, equivalencia en calidad de producto, y sobre todo por la intensa competencia del producto chino, lo que asegura que los precios internos en Brasil estén ajustados a condiciones de mercado.

Basado en lo anterior, se ha estimado un valor normal en México en el mercado nacional para la familia de 13mm-20mm de 2.304 dólares norteamericanos (usd) por kilogramo; para la familia 25mm de 1.327 usd por kg., y para la familia 38mm-50mm, 1.195 usd por Kg.; todos ellos sobre la base *ex-fábrica*¹³¹ durante el periodo investigado.

Es importante resaltar que el valor normal no fue ajustado por términos y condiciones de venta debido a que las referencias de precios incluidas en el estudio de mercado se encuentran a nivel *ex-fábrica*.

Por lo que toca al precio de exportación de China a México, se ha estimado un precio para la familia de 13mm-20mm de 0.808 usd por kg; para la familia de 25mm de 0.790 usd por kg y en la familia de 38mm-50mm de 0.789 usd por kg, todos ellos sobre la base *ex-fábrica* durante el periodo investigado.

Con base en lo anterior, se estiman márgenes de discriminación de precios del 185.15% en la familia 13mm-20mm; del 67.97% en la familia de 25mm; y del 51.46% en la familia de 38mm-50mm. En otras palabras, las importaciones de malla cincada galvanizada de alambre de acero procedente de China, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 490 por ciento o su equivalente de \$2.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo.

Es importante mencionar que las empresas solicitantes (DEACERO, S.A. DE C.V. y ACEROS NACIONALES, S.A. DE C.V.) pertenecen a un mismo grupo de interés y representan más del 80% de la producción nacional.

¹³¹ *Ex-fábrica* es un incoterm.

4.2.6. Daño.

La producción de las empresas solicitantes para el mercado nacional registró una caída del 12% en el periodo investigado (2000-2001), en comparación a 1999. Esta caída es considerable tomando en cuenta el rápido desplazamiento de ese producto en el contexto de un mercado en crecimiento, y de una política de paros productivos de las solicitantes a partir de ciertos niveles de inventarios.

En lo que se refiere a la utilización de la capacidad para el mercado nacional, se registró un incremento en la capacidad ociosa en casi 800% en el periodo investigado comparado con su similar de 1999. Este incremento es considerable tomando en cuenta que a finales de 1999 se hicieron inversiones importantes en maquinaria, misma que entró en operación a principios del 2000 y actualmente se encuentra sin utilizar, por lo que dicha inversión ociosa representa un 45% de la capacidad instalada.

Por lo que toca a la pérdida de volumen de ventas, se han registrado fuertes bajas. Comparando 1999 y 2000, aproximadamente el 61.33% de los clientes de las solicitantes, han disminuido sus compras, sustituyendo con producto de importación, principalmente de origen chino. La penetración de las importaciones se observa más intensamente a nivel de grandes distribuidores, asociaciones y cooperativas de competencia directa, quienes además, aprovechando los bajos precios de las importaciones chinas, comercializan el producto chino en los canales de pequeños distribuidores y ferreteros a precios reducidos.

Ahora bien, en materia de precios correspondientes al segmento de grandes distribuidores, es decir a la competencia directa, se ha registrado

una reducción del precio promedio de 11.96% durante el periodo investigado que corresponde al conjunto de las familias del producto, en comparación con el precio de 1999.

Además se estima que al comparar los precios promedio a los cuales los importadores comercializan el producto chino, con los precios de las empresas solicitantes sobre el conjunto de familias de productos, el porcentaje de "subvaluación" de precios asciende aproximadamente a un 20%, sin considerar posibles descuentos y ajustes acostumbrados en el mercado.

Por lo que se refiere a proyectos de inversión, ante la incursión de las importaciones chinas, la solicitante DEACERO, S.A. DE C.V., se vio obligada a cancelar un proyecto de co-inversión con un fabricante estadounidense para sustituir producción estadounidense por producción mexicana.

Cabe señalar que a raíz del crecimiento del mercado nacional del producto, la solicitante DEACERO, S.A. DE C.V., realizó inversiones importantes en maquinaria, mismas que por encontrarse hoy sin utilización, afectan la rentabilidad de operación del negocio de malla hexagonal en forma importante. Es claro que dicho crecimiento ha sido aprovechado por las importaciones chinas a precios desleales, en detrimento de la producción nacional.

En cuanto a los fabricantes chinos de malla hexagonal, las solicitantes argumentaron que éstos exportan a precios muy bajos, en algunos casos a precios *dumping*, cuentan con los últimos adelantos tecnológicos para la fabricación de este producto, en particular la tecnología

conocida como "reverse twist", la cual se caracteriza por el hecho de que los alambres de la malla no están trenzados entre sí. De esta manera los fabricantes chinos cuentan con la capacidad de satisfacer los requerimientos que demanda el mercado internacional en cuanto a montos, calidad y especificaciones del producto, relativas a variantes en aberturas, calibres, alturas y largos. De hecho, China domina el mercado mundial de malla hexagonal junto con la empresa belga Bekaert.

Para dar validez a lo dicho anteriormente las solicitantes manifestaron los siguientes hechos:

- a) Los fabricantes de Estados Unidos de América de malla hexagonal han sido absorbidos por otras empresas debido a que no pudieron competir con el precio de las importaciones chinas;
- b) En la República Federativa de Brasil, China ocupa un lugar preponderante como exportador de malla hexagonal;
- c) A pesar de que México cuenta con suficiente capacidad de producción para satisfacer todo el mercado nacional, mantiene una capacidad ociosa importante debido a la entrada de malla hexagonal china en condiciones de competencia desleal.

Ahora bien, en el periodo de julio de 2000 a enero de 2001, la producción conjunta de las solicitantes representó el 96 por ciento de la producción nacional total; en este mismo periodo las importaciones de malla hexagonal chinas, provocaron la disminución de las ventas de las solicitantes, por lo que se vieron obligadas a bajar los precios de venta

en el mercado interno para hacer frente a las condiciones de competencia.

Con el fin de calcular el volumen de las importaciones de malla hexagonal chinas, la UPCI requirió a 12 empresas y 30 agentes aduanales un listado de pedimentos de importación del producto investigado. Con base en la información obtenida de los pedimentos de importación se observó que las importaciones totales de malla de acero en forma hexagonal, registraron un aumento del 58 por ciento en el periodo de julio de 1999 a enero de 2000 en relación con el período anterior y el periodo investigado de julio de 2000 a enero de 2001 en el cual se tuvo un incremento de 14 por ciento.

El crecimiento de las importaciones totales obedeció al dinamismo observado en las importaciones originarias de la República Popular de China. En efecto, éstas registraron una tendencia creciente desde 1998: en el periodo de julio de 1999 a enero de 2000 en relación con el periodo comparable anterior aumentaron 71 por ciento y en el periodo de julio de 2000 a enero de 2001 aumentaron 88 por ciento. En el periodo investigado, julio de 2000 a enero de 2001, las importaciones del producto investigado representaron el 55 por ciento de las importaciones totales, lo que significó un aumento de 22 puntos porcentuales con respecto a su participación registrada en el periodo comparable anterior.

El daño causado por las importaciones chinas se reflejó en el deterioro de los principales indicadores económicos y financieros de la industria nacional, tales como ventas, utilización de capacidad de producción y rentabilidad, entre otros. Así, el desempeño observado en

las importaciones investigadas se reflejó en el comportamiento de la producción nacional y las ventas internas nacionales; en efecto, la producción nacional disminuyó 7 por ciento en el periodo investigado con respecto al periodo anterior y la producción nacional orientada al mercado interno registró un descenso de 16 por ciento.

En cuanto a las exportaciones mexicanas de malla cincada galvanizada en el periodo de julio de 1999 a enero de 2000 aumentaron 15 por ciento, y 2 por ciento en el periodo investigado.

En lo que se refiere a el nivel de empleo de la industria nacional y los inventarios promedio, estos disminuyeron 5 y 9 por ciento respectivamente en julio de 2000 a enero de 2001, con respecto al nivel que registraron en el periodo de julio de 1999 a enero de 2000.

También es importante mencionar que existen otros factores de daño, de esta forma las empresas solicitantes manifestaron que el daño que registró la producción nacional en el periodo d julio de 2000 a enero de 2001, fue causado por las condiciones en que se realizaron las importaciones originarias de China y no por otros factores, tales como el volumen y los precios de las importaciones de otros países, la contracción de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, las prácticas comerciales de proveedores extranjeros y nacionales, la evolución de la tecnología, los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de la producción nacional. Para fundamentar lo anterior argumentaron lo siguiente:

- A. "De 1998 a la fecha las importaciones chinas de malla cincada en forma hexagonal han ido en aumento; por su parte, las del

resto de los países en su conjunto lo hicieron a un menor ritmo que las importaciones chinas.

- B. De 1998 a 2000 el precio de las importaciones originarias de la República Popular de China disminuyó en mayor medida que las de otros países, de manera que no fueron las importaciones provenientes de otros países la causa determinante del daño a la industria nacional.
- C. Los exportadores del producto investigado siguen prácticas desleales para ganar mercado: han destinado el producto investigado a precios significativamente bajos a grandes distribuidores, y con ello han dejado de atender a segmentos importantes de clientes de la industria nacional.
- D. La demanda de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal, estimada en función del crecimiento del producto interno bruto de los sectores relevantes para este producto, aumentó en forma importante en el periodo analizado, pero las ventas de las solicitantes registraron un descenso, de manera que la demanda ha sido aprovechada principalmente por las importaciones chinas.
- E. La estructura de consumo de la malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal en México no ha tenido ningún cambio. Desde que las solicitantes iniciaron la comercialización de este producto se han atendido los mismos tipos de clientes.

- F. La industria nacional ha concurrido tradicionalmente a los mercados de exportación en la medida en que éstos son atractivos en términos de volumen y rentabilidad. En particular, se ha atendido tradicionalmente el mercado de los Estados Unidos de América.
- G. Es conveniente destacar que las solicitantes cuentan con suficiente capacidad para garantizar la disponibilidad de este producto en el mercado nacional, capacidad desaprovechada a raíz de las importaciones desleales chinas.
- H. La industria nacional cuenta con la tecnología más avanzada para la fabricación de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal.”¹³²

4.2.7. Resolución de Inicio

Una vez cubiertos los requisitos estipulados en la LCE y su Reglamento, para dar inicio a la investigación antidumping, el 5 de julio de 2001 se publicó en el DOF, la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación.

Debido a que la República Popular China es considerada como una economía centralmente planificada,¹³³ la SE calculó el valor normal tomando

¹³² DOF, Resolución final de malla cincada galvanizada de alambre de acero. 24/07/02.

¹³³ Art 48 del RLCE... Se entenderá por economía centralmente planificada salvo prueba en contrario, aquellas en que las empresas en su mayoría, total o parcialmente, son propiedad del Estado, y donde los criterios de operación de las mismas, en lo relativo a precios, producción, programas de inversión y niveles de empleo, entre otros, se encuentran bajo control directo del gobierno. es aquella en la que el Estado interviene de manera directa en la economía del país.

como base los precios de venta en un país sustituto (Estados Unidos) con economía de mercado.¹³⁴

4.2.8. Resolución Preliminar

Durante el primer periodo probatorio compareció otro importador aparte del ya citado que manifestó su interés de participar en la investigación a pesar de no haber realizado importaciones en el periodo investigado; sin embargo, realiza importaciones de malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal y pretende seguir realizándolas.

La Secretaría determinó que dicho importador, no realizó importaciones en el periodo investigado, por lo cual carece de interés jurídico y por lo tanto no tiene carácter de parte en la investigación, debido a que no es posible realizar un análisis de precios sobre el valor normal y el precio de exportación.

Así, se evaluaron los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria nacional, lo cual se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros, tales como ventas, utilización de capacidad de producción y rentabilidad, entre otros.¹³⁵

Por lo anterior, el 13 de diciembre de 2001 se publicó la resolución preliminar en el DOF, donde se determinó que la malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal procedente de la República Popular de China causó daño a la producción nacional del producto similar;

¹³⁴ Informe de labores 2001 de la UPCI- SE, p. 39.

¹³⁵ *ibidem*.

y se impuso una cuota de 490 por ciento a las importaciones de este producto.

4.2.9. Resolución final.

Después de una larga investigación se publicó el 24 de julio de 2002 la resolución final de malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal de la República Popular de China, en la que se da por concluida la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva de \$2.80 dólares¹³⁶ por kilogramo, a las importaciones de malla tejida o entrelazada con alambre de acero de bajo carbón, en forma de hexágono de abertura que se encuentra en el rango de ½ a 2 pulgadas; en calibres de alambre que se encuentran entre 18 y 25, esto es, en diámetros desde 0.51 a 1.20 mm y diversos anchos y alturas originarias de la República Popular de China que corresponden a las siguientes fracciones arancelarias de la TIGIE: 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99.

En esta resolución se tomaron en cuenta los siguientes factores para imponer la cuota compensatoria:

- En el periodo investigado, las importaciones de malla registraron un incremento tanto en términos absolutos como en relación con el consumo del mercado nacional.
- En el periodo de julio de 2000 a enero de 2001 se registró una significativa subvaloración del precio de las importaciones investigadas en condiciones de dumping en relación con el precio del

bien nacional similar y de las importaciones de otras fuentes de abastecimiento lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.

- Como resultado de las condiciones en que se realizaron las importaciones de mérito, en el periodo investigado los principales indicadores económicos de la industria nacional, entre ellos producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, empleo y utilización de la capacidad instalada, registraron un deterioro.

- En el periodo investigado tanto la utilidad de operación como los indicadores de rentabilidad del producto similar de la industria nacional disminuyeron debido a la baja en los ingresos por ventas, directamente vinculado a los menores precios y volúmenes de venta en el mercado nacional.

La cuota estará vigente por cinco años a partir del día siguiente de la publicación de la resolución en el Diario Oficial de la Federación, esto es hasta el 24 de julio de 2007.

¹³⁶ Cabe aclarar que se tratan dólares de los Estados Unidos

CONCLUSIONES

A través de la presente investigación se comprueba la hipótesis de este trabajo en el que se plantea que: derivado de la apertura indiscriminada del comercio exterior de México, sin la subsecuente estructura administrativa, normativa, técnica y humana para aliviar las prácticas desleales del comercio internacional a las que se vió expuesta la economía de México; tuvo como efecto el incremento de prácticas *dumping* en productos del sector acerero. Lo anterior se basa en la investigación de la competencia comercial a la que tuvo que enfrentarse nuestro país cuando aún no estaban preparados para este proceso, siendo sectores clave para la economía nacional los que resintieron este cambio. Algunos de estos sectores fueron, el acerero, el agrícola, el textil, el juguetero, electrodomésticos, entre otros, y afectaron en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas.

En el caso de la presente investigación, el sector acerero mexicano es clave en la economía nacional debido a su gran dinamismo y efecto multiplicador en otras ramas industriales; sin embargo se ha visto en desventaja al competir directamente con productos chinos, los cuales se comercializan en el mercado a un precio menor que el valor normal. Sobre el particular conviene señalar lo siguiente:

- El contexto en el que se presenta el caso de malla cincada galvanizada de alambre de acero en forma hexagonal procedente de la República Popular de China, está permeado por un conflicto de intereses por parte del Gobierno de China y de México, no debemos olvidar que China ingresa a la OMC en el 2001, y el caso de malla fue denunciado en diciembre de 2000 y concluyó hasta el 2002, por lo tanto este caso se

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

analizó de acuerdo con los compromisos y obligaciones que se señalan en el marco jurídico de la OMC.

- Por otro lado, encontramos que el comportamiento de los precios ha favorecido a las importaciones chinas deprimiendo los precios de los productos nacionales.
- También es importante señalar que las empresas acereras mexicanas aun no cuentan con la tecnología necesaria para elaborar su producto a menores costos y menor tiempo, lo cual significa un retroceso más para esta rama del acero.
- La sobreoferta mundial del acero, provocada por países con altos inventarios ha causado la comercialización de este producto en el mercado nacional a precios por debajo de los costos de producción generándose una competencia desleal que afecta a la producción nacional.
- Asimismo, China se ha convertido en uno de los principales competidores de México en el ramo metalúrgico.

La firma de tratados de libre comercio ha tenido como propósito de asegurarnos el ingreso a nuevos mercados en condiciones más favorables y con un marco normativo más claro y transparente que otorgue mayor seguridad a nuestro comercio exterior, sin embargo, en esta tarea le ha faltado a los negociadores mexicanos un mayor nivel de consultas con los productores mexicanos para conocer cuáles son los problemas a los que se enfrenta al competir con productos idénticos o similares. Asimismo el perfil de los negociadores mexicanos no siempre refleja el nivel de conocimientos

necesarios para esta actividad y/o las habilidades y capacidades que ésta requiere.

El dinamismo del comercio exterior en algunos productos ha causado una gran competencia entre las empresas del sector, induciendo a algunas de ellas a ofrecer sus productos en el mercado internacional a precios por debajo del precio de producción. Esta situación y la importación de productos en el mercado nacional ha hecho que el Gobierno de México al igual que otros gobiernos trabajen para proteger la industria nacional de los efectos del *dumping*. En el caso del acero que nos compete, se debe contemplar un sistema de defensa oportuna a la planta productiva nacional contra las prácticas de discriminación de precios o bien *dumping*, con el que se pueda asegurar que la producción nacional compita en condiciones de comercio leal con los bienes extranjeros.

Desafortunadamente nuestro sistema de defensa contra prácticas desleales del comercio internacional no es tan eficiente como en otros países, toda vez que, muchas veces los productores nacionales no cuentan con la información necesaria para poder cumplir con los requisitos que solicita la Secretaría de Economía para iniciar una investigación contra prácticas de *dumping*, debido en gran medida a que el productor nacional está imposibilitado la mayoría de las veces por el 25% de la producción nacional que se requiere para iniciar un caso. Esta situación conduce a que un productor local busque en otros productores que fabriquen el mismo bien o similares y que se vean afectados para que la suma de sus producciones alcance el 25 por ciento de su producción nacional.

Por otro lado, el inicio de una investigación antidumping también significa para el empresario local una serie de erogaciones, cumplimiento de

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

requisitos, procedimientos administrativos además de los gastos en abogados, fotocopias y otros que, en su conjunto desalientan al productor nacional y lo dejan indefenso frente al daño de productos provenientes del extranjero, sobre todo cuando el productor afectado tiene que contratar los servicios de despachos en comercio exterior lo cual aumenta aún más el costo del procedimiento antidumping. Aunado a ello, otro obstáculo al que se enfrentan los productores afectados es a la inexperiencia y la falta de conocimiento de las leyes nacionales que regulan estas prácticas desleales.

Así también, vemos que el Gobierno mexicano se ve limitado por la falta de estructura administrativa y el propio marco jurídico nacional, que establece períodos muy largos para que concluya una investigación; adicionalmente demanda una actualización constante sobre los cambios que se registran en el sistema jurídico mexicano, lo cual hace más complejo administrar los casos antidumping.

Considero que es necesario implementar nuevas políticas gubernamentales de apoyo y promoción a los productos y productores nacionales que compiten con el exterior, para darles confianza a nuestros productores y apoyarlos en cuestiones legales ya que estos contribuyen a dar empleo en el país.

Lo anterior no significa que se instrumenten políticas proteccionistas que retrasen o interfieran en el comercio internacional, más bien que se asegure un comercio leal claro y transparente entre las naciones. En este contexto es deseable que el Gobierno Mexicano otorgue mayores facilidades administrativas, de asesoría y otro tipo de apoyo que afectivamente impulse al productor nacional afectado por prácticas

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

dumping, a presentar sus demandas, en un ambiente de transparencia y apoyo mutuo entre el gobierno y el empresario.

También es importante mencionar que el número de investigaciones por prácticas desleales del comercio internacional, en este caso el *dumping*, ha tenido un retraso considerable debido a que las unidades administrativas encargadas de los casos no cuentan con el personal suficiente para atender la demanda de las investigaciones que se presentan, lo cual demora la emisión de los acuerdos sobre las solicitudes de las partes interesadas. En consecuencia los expedientes de los casos investigados es difícil que se encuentren al día.

Es indudable que el sistema mexicano contra prácticas desleales ha tenido un papel activo en el proceso de integración al mercado mundial, lo que hace aún más inmediato la necesidad de acortar los plazos para concluir una investigación antidumping, y contratar a más personal en las unidades administrativas correspondientes para eficientar los procesos y apoyar a la producción nacional.

Por otro lado, cuando México inició la liberalización del comercio exterior, introdujo modificaciones importantes en la legislación nacional, con el propósito de insertarse eficientemente en los mercados mundiales e incrementar su competitividad; lo cual incluyó como estrategia la firma de acuerdos comerciales con sus principales socios Estados Unidos y Canadá y con otras regiones del mundo. Ello tuvo como resultado un mayor dinamismo de nuestro comercio exterior e incremento en el número de prácticas desleales, entre las cuales se encuentran las prácticas *dumping*. No se puede seguir abriendo la economía nacional sin políticas claras de

fomento y apoyo a la industria mexicana que proteja efectivamente, y sobre bases justas al productor mexicano.

Asimismo es alarmante la presión que ejercen los gobiernos como Estados Unidos y China en relación con las investigaciones que enfrentan sus exportadores, ya que estos países por lo menos una vez a la semana se reúnen para saber como se está llevando el caso, lo cual es de admirarse porque brindan el apoyo necesario a sus empresarios. Caso contrario ocurre con nuestros productores nacionales que no tienen todo el apoyo requerido. Y aunque existen procedimientos especiales para acortar el tiempo de una investigación antidumping, éstas corren la misma suerte ya que también son retrasadas. Obviamente aún no contamos con los mecanismos necesarios como los tienen países como Estados Unidos donde tienen dependencias encargadas de investigar, de fungir como jueces, como abogados y como institución, porque nosotros tenemos una Unidad para hacer todo el trabajo, y no hay que olvidar que por lo menos en el área jurídica las direcciones adjuntas cuentan con un equipo de 3 a 4 personas lo cual es insuficiente. Debe reconocerse entonces una insuficiencia de recursos financieros y humanos para llevar a cabo una tarea de protección más amplia y eficiente.

El gobierno mexicano debería dar protección a los sectores más vulnerables de la economía mexicana, con ello no pretendo decir que se regrese al proteccionismo pero sí, que esté pendiente de las carencias que sufren los sectores que levantan nuestra economía.

Así, las prácticas desleales del comercio internacional constituyen uno de los principales problemas que afectan al comercio entre las naciones debido a las graves distorsiones que generan en los mercados. Por ello, la

mayoría de los países intervienen para contrarrestar los efectos negativos de estas prácticas mediante la activación de procedimientos de investigación y, en su caso, la imposición de cuotas compensatorias.

La discriminación de precios, o *dumping*, es una práctica leal común en el comercio internacional que consiste en la exportación de mercancías a un precio inferior a su valor normal, sin embargo sólo constituye una práctica desleal de comercio internacional cuando se demuestra que dañan, amenazan dañar o causan un retraso importante en la creación de una rama de la producción del país importador, en este caso en México.

El tema del *dumping* es importante ya que afecta de manera drástica a la producción nacional mexicana, por ello, se debe contemplar un sistema de defensa oportuna a la planta productiva nacional contra las prácticas de discriminación de precios o bien *dumping*, con el que se pueda asegurar que la producción del productor nacional competirá con los productos extranjeros de manera leal, permitiendo el desenvolvimiento de la industria mexicana.

Desafortunadamente existen pocos estudios en México sobre el tema del *dumping* además de que la difusión que se da sobre el tema es casi nula, de hecho gran parte de los productores nacionales sobre todo en el sector agrícola desconocen el procedimiento a seguir para llevar a cabo una investigación antidumping, particularmente considero que el Gobierno Mexicano no ha tenido el suficiente interés en: dar a conocer los requisitos y el procedimiento que se debe seguir cuando la producción nacional tiene amenaza de daño, retraso de una rama de la producción o bien cuando ya existe el daño, y aunque esto también sucede en otros países, lo cierto, es

que en nuestro país no se brinda el apoyo necesario a nuestros productores.

Es evidente que los periodos de altas y bajas que ha sufrido el mercado mexicano, a la par con la apreciación del tipo de cambio y la apertura comercial hicieron aún más atractivo el mercado mexicano para atraer los excedentes internacionales, dado el crecimiento de la demanda interna en una época donde los mercados internacionales sufrían una recesión, lo cual explica el crecimiento en el inicio de investigaciones por causa de *dumping*.

Es una realidad que México a partir de la apertura comercial se convirtió en un usuario activo de los instrumentos contra prácticas desleales del comercio internacional sobre todo en lo que se refiere al *dumping*, sin embargo, no sólo nuestro país aplica medidas para regular esta práctica sino todo país que exporta, sólo varía el nivel de exportación y comercialización que tiene cada país, por eso es que los países altamente exportadores como es el caso de Estados Unidos, China y Brasil mismos que enfrentan gran número de investigaciones antidumping manejan de manera amplia los mecanismos a seguir en estos casos; por eso considero necesario que se haga un monitoreo mas exhaustivo a estos países con la finalidad de que cumplan los compromisos adquiridos tanto a nivel bilateral como multilateral como es en el seno de la OMC.

A partir del abandono de la política de sustitución de importaciones y de la adopción de una política neoliberal en la década de los ochenta, México inició su proceso de adhesión al GATT.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1986, concretó la iniciativa que comenzó desde 1979. Sin embargo, desde 1983 y dada la crisis de la deuda, el comercio exterior mexicano tuvo un importante cambio estructural, debido a que el petróleo comenzó a perder importancia como producto dominante en las exportaciones.

En 1986, México ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y que actualmente funciona como la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este hecho hizo que el país se integrara formalmente al sistema regulado del comercio mundial con lo que no solamente adquiriría derechos para vender sus productos en distintos mercados, sino que además se suscribían una serie de disposiciones para abrir el mercado.

Los principales puntos de interés para México en esta negociación pueden resumirse, en lo que se refiere a la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para productos industriales promovida con el fin de ampliar el acceso a los mercados de los países integrantes del GATT. Cuando el país se adhirió al GATT se comprometió a que sus aranceles no excederían en general el 50 por ciento, pero posteriormente redujo en forma unilateral sus aranceles al nivel de 20 por ciento. México esperó como resultado de la negociación de la Ronda Uruguay, que los países acordaran reducir sus niveles arancelarios, con lo cual se ampliaría su acceso a los mercados de aquellos países sin tener que realizar nuevos ajustes a su estructura arancelaria.

Así, quedó en el pasado la política de sustitución de importaciones mediante la cual México busco sustentar el crecimiento económico con base en la industria nacional a través de su protección con altos aranceles y

otros mecanismos no arancelarios. Ya en la década de los ochenta se advierte en el mundo procesos de mayor profundización de regionalismos y globalización, ante tal escenario México decidió insertarse en los mercados mundiales y se comprometió con una política de apertura comercial y de conclusión de acuerdos de libre comercio bilaterales o multilaterales, los cuales no solo se concentraron en las reducciones arancelarias sino también abarcaron ámbitos como las inversiones, las telecomunicaciones, la propiedad intelectual y los mecanismos de solución de controversias.

Debemos reconocer que, la posición geográfica de México es privilegiada, porque le permite mayor comunicación con Europa, Norteamérica y por supuesto con América Latina, además de la Cuenca del Pacífico. A partir de esta posición, México ha llevado a cabo negociaciones comerciales y económicas con el exterior.

Sin embargo, debe subrayarse que más allá de los esfuerzos de México por diversificar sus mercados externos y multiplicar los acuerdos comerciales que suscribe para asegurarse el ingreso a éstos; su propia posición geográfica ha intensificado su comercio con los Estados Unidos. Pero ello no debe interpretarse como una disminución de su esfuerzo en sus relaciones históricas con Centroamérica, el Caribe y Sudamérica, además de su mirada en la Unión Europea.

Esta radical apertura se debió como lo dice abiertamente Víctor Flores y Abelardo Mariña principalmente a las siguientes razones:

- 1) Eficiencia económica en la planta productiva en un mediano y largo plazo subordinada a la utilización de la apertura comercial como mecanismo de combate a la inflación al permitir importaciones baratas, que a la larga promovió las prácticas desleales como el *dumping*.

- 2) Golpear a grupos económicos específicos que se oponían a las nuevas reformas.
- 3) Presiones de los consorcios trasnacionales y de las potencias capitalistas especialmente de Estados Unidos, que en la globalización se han encargado de redefinir los patrones de la división internacional del trabajo.
- 4) La identificación del grupo gobernante con los intereses económicos y políticos de las trasnacionales y/o de los segmentos trasnacionalizados del capital nacional.

Es importante destacar que se podría pensar que con la liberalización y desregulación arancelaria no se eliminó el proteccionismo, sin embargo, este no subsiste ciertamente pero podemos decir que en un grado mínimo aún esta presente bajo algunas formas como son los impuestos al comercio exterior, las cuotas compensatorias, los permisos previos, los cupos, aunque los más beneficiados irónicamente sean las empresas trasnacionales que exportan su mercancía producto de la mano de obra barata que obtienen de nuestros mexicanos.

GLOSARIO

Acumulación:

Suma de las importaciones procedentes de dos o más países que sean objeto simultáneamente de investigaciones por prácticas de dumping y/o subvenciones.

Amenaza de daño:

Peligro inminente y claramente prevista de daño a la producción nacional.

Aranceles consolidados:

Niveles máximos que cada país compromete ante el GATT u OMC.

Aranceles:

Impuestos al comercio exterior.

Cartas de intención:

Lineamientos de política económica.

Comercio exterior:

Hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás.

Comercio internacional:

Se realiza entre los Estados que componen la Comunidad Internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos.

Cuota compensatoria:

Son medidas no arancelarias impuesta por el Estado como resultado de una investigación antidumping o sobre subsidios, que tiene por objeto eliminar los efectos negativos de las prácticas desleales del comercio internacional.

Daño:

Pérdida o menoscabo patrimonial a la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias.

Demanda agregada interna:

Se compone por el consumo más la inversión más el gasto público, lo que da como resultado un índice confiable para medir el mercado nacional.

Dumping:

Importación de una mercancía a un precio inferior a su valor normal, causando éste daño, amenaza de daño o retraso de una rama de la producción nacional.

Ex-fábrica:

Es un incoterm, que significa que el lugar de entrega del vendedor es en fábrica.

Exportador:

Sujeto activo que lleva a cabo la práctica de competencia desleal.

Importador:

Es el encargado de realizar la transacción para que la mercancía llegue a territorio nacional.

Incoterm:

Regulan las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de documentos, riesgos y costos.

Margen de dumping o Discriminación de precios:

Es la diferencia que se obtiene al comparar el valor normal de la mercancía y el precio de exportación.

Mercancía idéntica:

Los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado.

Mercancía similar:

Los productos que, aún cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejante, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

Neoliberalismo:

Corriente económica que surge en la década de los ochenta, convirtiéndose en una política económica mundial, basada principalmente en la mínima intervención del Estado en asuntos económicos para generar mayores ganancias a partir de darle toda la libertad a los agentes económicos.

Operaciones comerciales normales:

Operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes.

Prácticas desleales del comercio internacional:

Se consideran prácticas desleales del comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional.

Regionalismo:

Conformación de bloques o Estados a través de diversos procesos de integración regional.

Salvaguarda:

Regulan o restringen de manera temporal el ingreso de mercancías, con el fin de que la producción interna se ajuste después de haber sido dañada.

Subvención:

Subsidio que da el gobierno del país exportador y toma la figura de subvención cuando se trata de una exportación que causa daño a la producción nacional del importador, y este daño es denunciado.

Valor normal:

Es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.

Valor reconstruido:

Se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable.

ANEXO1

Algunos resultados globales del sistema contra prácticas desleales del comercio internacional de 1987 a 2001

Desde 1987 se han realizado un total de 234 investigaciones:

- 215 han sido por *dumping*
- 18 por subvenciones
- una medida de salvaguarda

Se han publicado 1061 resoluciones país-producto en el Diario Oficial de la Federación (16 durante 2001).

Desde 1987 se han impuesto 298 cuotas compensatorias.

Existen actualmente 92 cuotas compensatorias vigentes

- 89 definitivas y
- 3 provisionales

Origen de las mercancías

- 42 países investigados
- Destacan Estados Unidos, China y Brasil, con 65,39 y 23 investigaciones.
- Estos tres países acumulan el 56 por ciento de las investigaciones.

Tipo de bien:

- Intermedios, 82%.
- Consumo, 16% y
- Capital, 2%.

Sectores productivos:

- Industrias metálicas básicas con el 33% de las investigaciones.
- Industria química con un 29% y
- Textiles e industria del cuero con el 12%

Visitas de verificación

- 224 visitas de verificación realizadas:
 - 109 a exportadores en el extranjero
 - 105 a importadores o productores nacionales en 17 estados de la República.

ANEXO 2
Artículo 38 del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Artículo 38.-Son atribuciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales:

- I. Conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de comercio internacional y a medidas de salvaguarda que proceda adoptar por motivos de emergencia en los términos de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y de los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano;
- II. Propiciar la celebración de audiencias conciliatorias con el fin de avenir a las partes interesadas en los procedimientos de su competencia, así como aprobar las propuestas de solución que se formulen;
- III. Ordenar y practicar visitas de verificación, inspección y reconocimiento en los domicilios de las empresas involucradas en los procedimientos de su competencia, con el objeto de complementar, aclarar, verificar y precisar la información obtenida en el curso de las investigaciones.
- IV. Aprobar los compromisos de precios y cualquier otra propuesta que pretenda eliminar prácticas desleales del comercio internacional o restringir exportaciones a territorio nacional y, en su caso, revisar periódicamente su cumplimiento;
- V. Formular y proponer a la Dirección General de Asuntos Jurídicos, las resoluciones que deban dictarse en el curso de los procedimientos de investigación de su competencia;
- VI. Requerir toda clase de informes y documentos a los importadores, sus mandatarios o consignatarios; exportadores; productores; distribuidores y cualquier otra persona física o moral cuyas actividades tengan relación directa o indirecta con los procedimientos de su competencia.
- VII. Tramitar y proponer a la Dirección General de Asuntos Jurídicos, las resoluciones a los recursos administrativos que se presenten por los interesados;
- VIII. Expedir, cuando proceda, copias certificadas de las constancias que obren en los expedientes del archivo de la propia Unidad a solicitud de las partes interesadas o de sus

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- coadyuvantes , en el curso de los procedimientos de su competencia y con posterioridad a ellos;
- IX. Llevar un seguimiento sistemático de las resoluciones administrativas de su competencia , con el objeto de integrar los criterios y precedentes de las mismas;
- X. Proporcionar la información y documentos relevantes que requiera la Dirección General de Asuntos Jurídicos en los juicios y procedimientos en que intervenga;
- XI. Comunicar a las autoridades aduaneras y unidades administrativas competentes las resoluciones de los procedimientos de su competencia y los criterios normativos conforme a los cuales deberán aplicarse las cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda;
- XII. Emitir, en coordinación con las unidades administrativas competentes, los criterios relativos a reglas de origen relacionadas con la aplicación de cuotas compensatorias;
- XIII. Proponer, en la esfera de su competencia, los proyectos de iniciativa de reformas y adiciones a las leyes, tratados y convenios internacionales, reglamentos, decretos, acuerdos y disposiciones de carácter general;
- XIV. Fungir como unidad técnica de consulta en las materias de su competencia y en las negociaciones comerciales internacionales en que la Secretaría intervenga;
- XV. Asistir técnicamente a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones instruidas en y por otros países sobre prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, para la adecuada defensa de sus intereses;
- XVI. Asistir técnicamente a las unidades administrativas y entidades paraestatales de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal, en las investigaciones instruidas en y por otros países sobre subvenciones, para la adecuada defensa de los intereses nacionales, así como coordinar su participación en dichas investigaciones;
- XVII. Dar a conocer a la Comisión Federal de Competencia los actos o actividades que puedan constituir prácticas monopólicas en los términos de la Ley Federal de Competencia Económica, conforme a lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior;
- XVIII. Intervenir en las instancias de solución de controversias y consultas en la materia de su competencia, derivado de los tratados, convenios y acuerdos internacionales;
- XIX. Autorizar, cuando proceda, a los representantes legales acreditados de las partes interesadas el acceso a la

- información confidencial contenida en los expedientes de los procedimientos de su competencia;
- XX. Autorizar a los servidores públicos de la Secretaría, a los miembros de los grupos arbitrales y a los integrantes de los Secretariados o equivalentes de otros países, que intervengan en las instancias de solución de controversias, el acceso a la información confidencial contenida en los expedientes, en los procedimientos de su competencia, conforme a los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano y demás disposiciones aplicables;
- XXI. Someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior los proyectos de resolución final de los procedimientos de su competencia, con anticipación de al menos quince días, salvo causa superveniente que justifique un lapso menor;
- XXII. Formular, promover y aplicar los programas de actividades para el adecuado funcionamiento y difusión del sistema de defensa en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas, así como evaluar los resultados.
- XXIII. Formular, promover y aplicar en coordinación con las autoridades aduaneras competentes los programas de actividades para comprobar el cumplimiento de las cuotas compensatorias y de las medidas de salvaguarda, así como evaluar los resultados;
- XXIV. Realizar estudios e investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y de salvaguardas, que redunden en el mejor desempeño de sus atribuciones;
- XXV. Dar a conocer a la autoridad fiscal competente las irregularidades e ilícitos de que tenga conocimiento en las materias de su competencia;
- XXVI. Integrar y administrar el acervo bibliográfico, hemerográfico, videográfico y electrónico del centro de documentación en las materias de su competencia y definir los mecanismos para la prestación del servicio de consulta al público, y
- XXVII. Conocer, proponer y, en su caso, sancionar las infracciones establecidas en la Ley de Comercio Exterior en el ámbito de su competencia.

Anexo 3

Resolución final

RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99 de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Economía.

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE MALLA CINCADA (GALVANIZADA) DE ALAMBRE DE ACERO EN FORMA HEXAGONAL, MERCANCIA CLASIFICADA EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 Y 7314.49.99 DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 11/01 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la resolución final de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 20 de abril de 2001, las empresas Deacero, S.A. de C.V. y Aceros Nacionales, S.A. de C.V., en lo sucesivo Deacero y Aceros Nacionales, respectivamente, comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, originarias de la República Popular China.

2. Las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido de julio de 2000 a enero de 2001, las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre en forma hexagonal, originarias de la República Popular China, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresas solicitantes

3. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido de julio de 2000 a enero de 2001, representaron más del 80 por ciento de la producción nacional de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal. Para acreditar lo anterior presentaron una carta de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, en lo sucesivo CANACERO, en la cual se hace constar que en conjunto ambas empresas representan más del 80 por ciento de la producción nacional del producto investigado.

Información sobre el producto

Descripción del producto

4. El producto importado originario de la República Popular China y el producto similar de fabricación nacional es una malla tejida o entrelazada, con alambres de acero de bajo carbón, en forma hexagonal, galvanizada, o bien con soldadura de zinc, la cual puede aplicarse después de haberse tejido los alambres. La característica distintiva de esta mercancía para su compra es el tamaño de la abertura del hexágono.

5. El nombre genérico de este producto es malla hexagonal; de acuerdo con información de las solicitantes a la mercancía originaria de la República Popular China se le conoce con el nombre comercial

o técnico de malla galvanizada hexagonal de alambre, red galvanizada hexagonal de alambre de hierro, red hexagonal de alambre, malla hexagonal de alambre, malla galvanizada en inmersión

caliente hexagonal o simplemente como malla hexagonal; en cuanto al producto similar de fabricación nacional también se identifica comercialmente como malla hexagonal y red pollera.

Régimen arancelario

6. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, el producto objeto de la presente investigación se clasifica en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01 (creada en 1996 a partir de la fracción 7314.30.01), 7314.41.01 y 7314.49.99.

7. Conforme a lo indicado en la tarifa señalada, la partida 7314 incluye "Telas metálicas (incluidas las continuas o sin fin), redes y rejillas, de alambre de hierro o acero; chapas y tiras, extendidas (desplegadas), de hierro o acero". Por lo que se refiere a las fracciones 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99, éstas se describen como "Los demás", "Cincadas", "Cincadas" y "Los demás", respectivamente.

8. La unidad de medida utilizada en las fracciones arancelarias en que se clasifica el producto investigado es el kilogramo, en tanto que en las operaciones comerciales normales del producto investigado prevalece la venta en rollos. Por otra parte, los solicitantes manifestaron que en estas fracciones se clasifican, además de la mercancía investigada, otros productos no sujetos a investigación, como malla mosquitera, malla graduada, cribas ornamentales o criba ferretera, entre otros.

9. Conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2000 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de Estados Unidos de América, repúblicas de Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Chile y Nicaragua, publicado el 31 de diciembre de 1999 en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, las importaciones de dichos orígenes, realizadas a través de las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99, se sujetaron a las tasas arancelarias *ad valorem* siguientes:

- a) Las importaciones originarias de Canadá y de Estados Unidos de América se sujetaron a un arancel de 4.5 por ciento, las originarias de la República de Costa Rica se sujetaron a un arancel de 3.6 por ciento y las originarias de las repúblicas de Bolivia y de Chile quedaron exentas de arancel.
- b) Las importaciones de las repúblicas de Colombia y de Venezuela quedaron sujetas a un arancel que se encuentra en el rango de 2.4 a 5.4 por ciento, dependiendo de la fracción arancelaria de que se trate. En cuanto a las originarias de la República de Nicaragua, éstas se sujetaron a un arancel que oscila entre 2.9 y 4.5 por ciento.

10. Por lo que se refiere a importaciones clasificadas en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99, originarias de países con los cuales no se tienen acuerdos comerciales, en el año de 2000 éstas se sujetaron a un arancel *ad valorem* de 18 por ciento. La excepción a lo anterior son las importaciones originarias de la Comunidad Europea, Estado de Israel, de las repúblicas de Guatemala, Honduras y de El Salvador, las cuales tienen periodos de desgravación y aranceles específicos.

Características físicas y composición química

11. Con base en la información proporcionada por los solicitantes, la malla hexagonal importada de la República Popular China y la de fabricación nacional se describen como un producto tejido o entrelazado en forma hexagonal, con alambre de acero de bajo carbono galvanizado y de calibre que se encuentra en el rango de 18 a 25, esto es, en diámetros desde 0.51 a 1.20 mm. Las dimensiones de la abertura de la malla se encuentran en el rango de ½ a 2 pulgadas, aunque los solicitantes indicaron que las aberturas más comunes que presenta esta mercancía son 13 mm (½'), 20 mm (¾'), 25 mm (1'), 38 mm (1 ½') y 50 mm (2').

12. A partir de información proporcionada por Deacero y Aceros Nacionales, la Secretaría observó qué características físicas y técnicas adicionales a las indicadas en el punto anterior, describen tanto a la malla importada de la República Popular China como a la de fabricación nacional son las siguientes: largo real, peso real bruto, peso sin empaque, altura de la malla,

diámetro interior del rollo, diámetro exterior del rollo, altura del hexágono, cara B del hexágono, cara C del hexágono, twist hexágono, tipo de twist, número de alambres normales, número de alambres orilleros, número de alambres refuerzos, total de alambres, R.T. (reversed twist) de alambre, capa de zinc de malla y diámetro de ala galvanizada. Al comparar esas características físicas y técnicas del producto importado y el de fabricación nacional, la Secretaría observó diferencias insignificantes para cada medida.

13. Por otra parte, Deacero y Aceros Nacionales argumentaron que el producto investigado no tiene sustitutos, puesto que no existen mercancías que cumplan con los mismos atributos de la malla hexagonal. Asimismo, indicaron que las diversas aberturas son intercambiables entre sí hasta cierto grado en función de la protección que representan y el área que cubren. Por lo que se refiere a la altura de la malla, estas empresas argumentaron que dicha característica no es determinante en la decisión de compra-venta del producto, puesto que se pueden combinar rollos de diferentes alturas para obtener la altura deseada, con una ventaja en el precio o el costo por metro cuadrado. Adicionalmente, argumentaron que el calibre del alambre, a pesar de ser un factor estructural del producto, no reviste particular importancia ni para el productor ni para el consumidor, en razón de que existen rangos de indiferencia entre calibres de alambre bastante amplios.

Proceso productivo

14. Las solicitantes indicaron que los insumos utilizados para la elaboración de malla hexagonal, tanto para la de fabricación nacional como para la importada de la República Popular China, son alambre y zinc, así como energía eléctrica, mano de obra y maquinaria especializada.

15. Señalaron que la fabricación de malla hexagonal está basada en una tecnología de máquinas y no precisamente de procesos. A este respecto, explicaron que existen dos tipos de tecnologías para la fabricación de malla hexagonal: la tecnología que utiliza máquinas que fabrican a través del entorchado denominado "directo o normal twist" (straight twist) y la que utiliza el tipo de máquinas que fabrica mediante el entorchado denominado "invertido" (reversed twist), la cual es la más avanzada y competitiva. En particular, las solicitantes indicaron que los fabricantes de malla hexagonal en el mundo, entre los que se encuentran los chinos y ellos mismos, cuentan con las tecnologías antes referidas.

16. Las solicitantes señalaron que en la República Popular China la producción de malla hexagonal se inicia normalmente a partir del alambroón de bajo carbón, entre ellos los denominados 1004 y 1005, y se lleva a cabo básicamente en dos etapas.

17. En la primera etapa el alambroón de bajo carbón se trefila en seco pasándolo por dados de reducción hasta alcanzar los diámetros deseados; el alambre resultante es vaciado en portarrollos, carretes o atados; posteriormente, es recocado para eliminar esfuerzos y continúa hacia el proceso de decapado químico, mediante el cual es limpiado de óxido de hierro con ácido. A continuación, mediante el retrofilado, el alambre se hace pasar a través de una serie de dados de reducción para obtener los calibres para cada tipo de malla hexagonal; el alambre resultante se embobina en atados, carretes o en portarrollos.

18. Posteriormente, el alambre es sometido a los procesos de limpiado, enfriamiento y galvanizado: mediante el primer proceso el alambre se hace pasar a través de un horno de recocado de combustión en línea para recocer el alambre y eliminar esfuerzos; posteriormente se enfría en una tina que contiene agua (H₂O) a temperatura ambiente, a continuación se limpia con ácido HCl, el cual se elimina en tinas de enjuague; una vez que el alambre se ha limpiado se somete al proceso de galvanizado, para ello el alambre se hace pasar por una tina con cloruro de zinc y amonio, a un horno de precalentado, luego a una paila de zinc, en donde la temperatura oscila entre 450 y 460°C, y a un escurrido de zinc. El alambre galvanizado es enfriado con temperatura ambiente y embobinado en portarrollos, carretes o atados.

19. En la segunda etapa, el alambre galvanizado embobinado se coloca en los entregadores de las máquinas denominadas de hexagonal y se hace pasar por una guía para separarlo. Una vez separado, el alambre se introduce en rodillos tensores (entorchados straight twist o reversed twist), y posteriormente al área de engranes donde se teje la malla. Una vez que se obtiene la malla tejida,

ésta sigue los siguientes pasos: se introduce en un tambor de pernos, el cual sirve como avance, se pasa a un tambor guía y finalmente a un tambor embobinador. Cabe señalar que la máquina de hexagonal cuenta con un contador de fin de rollo para dar los diferentes largos. Finalmente, la malla hexagonal se empaca para su destino final.

20. Por lo que se refiere a la fabricación de malla hexagonal fabricada por Deacero y Aceros Nacionales, con base en la información proporcionada por estas empresas, la Secretaría observó que la fabricación de malla hexagonal es muy semejante; en términos generales, ésta se inicia a partir de alambro y se lleva a cabo básicamente mediante las etapas siguientes: trefilado negro en seco, recocido, decapado químico, retrefilado, galvanizado, máquinas de malla hexagonal, empaque y almacenamiento del producto.

Funciones y usos

21. Las funciones principales de la malla hexagonal es ser un elemento para la industria de la construcción, así como para proteger y cercar. Este producto se utiliza para hacer casetas para aves de granjas avícolas y jaulas para animales domésticos pequeños; para cercar jardines, huertos, parques, canchas deportivas, así como para dividir terrenos, propiedades o como protección de viviendas. En la industria de la construcción se utiliza como elemento de refuerzo para techos y pisos y en el sector industrial se usa para formar una colchoneta aislante de lana mineral, así como revestimiento de hornos, entre otros usos.

Normas

22. Las solicitantes indicaron que la malla hexagonal originaria de la República Popular China y la de fabricación nacional debe cumplir con la norma ASTM-A390-95, la cual se refiere literalmente a Malla Tejida de Acero con recubrimiento de Zinc (galvanizada) "para aves", aunque este producto suele emplearse en diversas actividades agropecuarias, industriales y de la construcción.

Inicio de la investigación

23. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, el 5 de julio de 2001 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia, para lo cual se fijó como periodo investigado comprendido de julio de 2000 a enero de 2001.

Convocatoria y notificaciones

24. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

25. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora notificó el inicio de la investigación antidumping a las solicitantes, al gobierno de la República Popular China y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Comparecientes

26. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 24 y 25 de esta Resolución compareció la C. María Elia Hernández Márquez, a quien no se le reconoció el carácter de parte interesada por no haber realizado importaciones durante el periodo investigado.

Réplica de la solicitante

27. En el ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, Deacero y Aceros Nacionales, mediante escrito de fecha 19 de septiembre de 2001, comparecieron a esta Secretaría para presentar sus contraargumentos, respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad.

Resolución preliminar

28. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar del procedimiento de mérito, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF el 13 de diciembre de 2001, mediante la cual se determinó continuar el procedimiento de investigación antidumping por la que se impuso una cuota compensatoria provisional de 490 por ciento a las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, originarias de la República Popular China.

Convocatoria y notificaciones

29. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar argumentaciones y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE.

30. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Popular China y a las empresas solicitantes, la resolución preliminar de la investigación antidumping, concediéndoles un plazo para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

Prórroga

31. Mediante oficio de fecha 13 de febrero de 2002 se otorgó una prórroga a Promotora de Resistencia, S.A. de C.V., para presentar argumentos y pruebas, la cual venció el 21 de febrero de 2002, sin embargo dicha empresa no compareció al procedimiento.

Argumentos y medios de prueba

Deacero y Aceros Nacionales

32. Mediante escrito del 7 de febrero de 2002, Deacero y Aceros Nacionales presentaron los siguientes argumentos:

- A. No obstante que la norma aplicable se refiere a una malla "para aves", dicha malla tiene usos muy diversos como actividades agropecuarias, industriales y de construcción;
- B. La metodología utilizada por las solicitantes para la exclusión de importaciones fue la adecuada ya que las empresas importadoras no incorporan en sus procesos productivos importaciones temporales, otras importaciones son de retorno de mercancía y el resto de las importaciones se trata de producto que no es investigado;
- C. La selección de país sustituto es procedente toda vez que los procesos productivos de malla cincada en Brasil son similares a los de la República Popular China.

33. Para acreditar lo anterior, dichas empresas presentaron:

- A. Copia simple de pedimentos de importación de junio a noviembre de 2000;
- B. Relación de pedimentos de importación de productos diferentes al investigado, de agosto a noviembre de 2000;
- C. Relación de importaciones de malla cincada de la República Popular China de enero a noviembre de 2001;
- D. Indicadores del mercado nacional de malla cincada, de febrero de 1998 a enero 2001.

Requerimientos de información

Deacero y Aceros Nacionales

34. Con fecha 22 de abril de 2002, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, estas empresas manifestaron lo siguiente:

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- A. Las importaciones temporales consisten en productos distintos al investigado, como son canastas metálicas, canastas de alambre, soportes para clavijas, hojas de malla metálica, rejillas de apertura para televisión y otros;
- B. Las importaciones realizadas por diversas empresas corresponden a la malla soldada galvanizada de refuerzo para tubería de construcción, fabricada bajo normas que no corresponden a la aplicable al producto investigado;
- C. El número de pedimentos presentados es representativo en razón de su volumen, ya que contiene un porcentaje superior al 50% de las operaciones realizadas y se determinó con base en el conocimiento de las solicitantes del mercado, que los volúmenes y precios reflejados en los pedimentos representan una muestra adecuada de las operaciones de importación;
- D. Deacero fabrica malla hexagonal para comercializarla como producto terminado, la cual no sirve como insumo ni componente de ninguna mercancía por lo que el autoconsumo de este producto no existe;
- E. Las geometrías que se forman en la criba y la malla hexagonal son muy diferentes ya que en la criba los alambres tejidos forman cuadros de igual tamaño, mientras que en la malla hexagonal la geometría que se forma es la de hexágonos;
- F. Los usos para las que fueron diseñadas la mallas y la criba son muy diferentes, por lo que no son sustitutos entre sí, ya que el uso de la malla es en gallineros y jaulas de animales pequeños para el sector agropecuario, el uso de la criba es el de cribar (sic) o tamizar en la industria de la construcción productos como piedra o grava, así como cribar semillas en la agricultura.

Agentes aduanales e importadoras

35. En respuesta a requerimientos formulados por la Secretaría, 17 agentes aduanales presentaron pedimentos y facturas y demás documentos de internación de diversas operaciones de importación de malla cincada. De igual manera, 8 empresas importadoras presentaron información sobre valor y volumen de importaciones del producto investigado durante el periodo de investigación e información sobre importaciones de productos distintos a la malla cincada. Asimismo se requirió a la CANACERO, la cual no dio respuesta.

Audiencia pública

36. El 21 de mayo de 2002, se llevó a cabo la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168 y 170 del RLCE, en la que comparecieron exclusivamente los representantes de las empresas Deacero y Aceros Nacionales, quienes tuvieron la oportunidad de manifestar todo lo que a su interés convino, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, y que constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con el artículo 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

Alegatos

37. De conformidad con los artículos 82 tercer párrafo de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos, procediendo fijar un plazo de 8 días hábiles contados a partir del cierre de la audiencia pública, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

38. Declarada la conclusión de la investigación de mérito, el 1 de julio de 2002, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 83 fracción II del RLCE, y el Secretario Técnico de la Comisión de Comercio Exterior, una vez constado que había quórum, en los términos del artículo 6 del RLCE, procedió a celebrar la sesión de conformidad con el orden del día.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), con el objeto de que expusiera oralmente el proyecto de resolución final de la investigación antidumping de mérito, que previamente remitió a esta Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en esta sesión emitieran sus comentarios. En esta sesión algunos miembros preguntaron al representante de la UPCI respecto a la metodología empleada para el análisis de discriminación de precios y su conformidad con la legislación de la materia.

En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso en forma detallada que para determinar el margen de discriminación de precios, en atención a la propuesta por los solicitantes, se consideró a la República Federativa de Brasil como país sustituto para determinar el valor normal, toda vez que la República Popular China es una economía centralmente planificada de conformidad con lo dispuesto en el artículo 33 de la LCE y 48 del RLCE, y no hubo comparecencia de importadores y exportadores que desvirtuaran esta información, por lo que se presentó el proyecto en el sentido de establecer cuotas compensatorias definitivas de \$2.80 dólares por kilogramo a las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal.

Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión de Comercio Exterior preguntó a los integrantes de esta Comisión si tenían alguna observación, sin que hubiese ninguna manifestación.

El proyecto de resolución final se sometió a votación y se aprobó por mayoría.

CONSIDERANDO

Competencia

39. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o. fracción VII y 59 de la Ley de Comercio Exterior; 83 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; 1, 2, 4 y 14 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía y sexto transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Aduanera, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 31 de diciembre de 2000.

Legitimación

40. De acuerdo con lo manifestado por Deacero y Aceros Nacionales, la participación conjunta de éstas en la industria nacional de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, está conformada por más del 80 por ciento, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

41. Para efectos del presente procedimiento de investigación serán aplicables la LCE y el RLCE. La autoridad resolvió conforme a la mejor información disponible que obra en el expediente administrativo, de conformidad con los artículos 54 de la LCE y 89 del RLCE, y que corresponde a la aportada por las solicitantes.

Análisis de discriminación de precios

42. Durante la presente investigación, los importadores y exportadores del producto investigado no presentaron información de valor normal y precio de exportación que permitiera a la Secretaría calcular márgenes de discriminación de precios individuales. Adicionalmente, en el expediente administrativo del caso no existen argumentos y pruebas que desvirtúen la información presentada por las solicitantes.

43. Conforme al artículo 83 fracción I inciso B del RLCE, la Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial.

44. La Secretaría basó su determinación final a partir de la información, metodología y pruebas aportadas por Deacero y Aceros Nacionales tal como se describe a continuación.

45. Las solicitantes argumentaron que la abertura de la malla hexagonal es la característica determinante en la decisión de compra del consumidor y que durante el periodo investigado se detectaron importaciones del producto investigado de aberturas de 13 mm (1/2 pulgada), 20 mm (3/4 pulgada), 25 mm (1 pulgada), 38 mm (1 1/2 pulgada) y 50 mm (2 pulgadas).

46. Debido a que la malla hexagonal comprende varios tipos de producto y que las solicitantes no tuvieron a su alcance la información que le permitiera determinar el margen de discriminación de precios para cada uno de ellos, las mismas proporcionaron a la Secretaría una muestra a fin de inferir el margen de discriminación de precios los tipos de malla hexagonal exportados de la República Popular de China a los Estados Unidos Mexicanos descritos en el párrafo anterior.

47. Conforme al artículo 41 del RLCE, el margen de discriminación de precios puede calcularse sobre la base de una muestra representativa de los tipos de producto importados, seleccionada mediante criterios estadísticos generalmente aceptados.

48. Las solicitantes justificaron la selección de la muestra utilizada para calcular el margen de discriminación de precios con base en su propia información y en la obtenida en documentos privados de importación; los parámetros para seleccionar esta muestra fueron los porcentajes de participación que tuvieron los diferentes tipos de producto en las ventas totales de las solicitantes durante el periodo investigado y en los volúmenes de importación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos.

49. De acuerdo con Deacero y Aceros Nacionales, los productos representativos corresponden a los tipos de mercancía cuya abertura es de 13 mm (1/2 pulgada), 25 mm (1 pulgada) y 50 mm (2 pulgadas).

50. La Secretaría validó la metodología y las cifras empleadas por Deacero y Aceros Nacionales para justificar la selección de la muestra debido a que cumple con lo establecido en la legislación aplicable.

Precio de exportación

51. Para justificar el precio de exportación, las solicitantes presentaron documentos correspondientes a operaciones de importación provenientes de la República Popular de China realizadas durante el periodo investigado. En dichos documentos se incluyen precios de los tres tipos de malla hexagonal descritos en el párrafo 49 de esta Resolución. A partir de esta información, las solicitantes obtuvieron un precio de exportación promedio ponderado con base en el volumen exportado para cada tipo de producto seleccionado en la muestra.

52. La Secretaría aceptó la metodología y las cifras empleadas por las solicitantes para justificar el precio de exportación con excepción de la información que no desglosa los precios unitarios aplicables a cada uno de los tipos de producto investigados.

53. Para efectos de conversión de rollos a kilogramos, la Secretaría utilizó los factores de conversión propuestos por las solicitantes.

Ajustes al precio de exportación

54. Debido a que los precios de exportación presentados por la solicitante se encuentran a nivel costo, seguro y flete (CIF) Manzanillo y costo, seguro y flete (CIF) Ciudad de México, las solicitantes los ajustaron por términos y condiciones de venta. En particular, ajustaron el precio de exportación por concepto de flete interno y flete y seguro externo.

55. Para documentar el flete interno, las solicitantes presentaron una cotización de una empresa transportista en donde se establece el cargo por flete de la planta al puerto de salida en la República Popular de China. En cuanto al flete y seguro externo, Deacero y Aceros Nacionales lo obtuvieron a

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

partir de los montos correspondientes a estos conceptos aplicados a cada transacción e incluidos en los documentos privados de importación.

56. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno y flete y seguro externo con base en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE.

Valor normal

57. Debido a que en la presente investigación se consideró a la República Popular de China como una economía centralmente planificada, la Secretaría calculó el valor normal tomando como base los precios de venta en un país sustituto con economía de mercado, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 33 de la LCE y 48 del RLCE.

Selección de país sustituto

58. Deacero y Aceros Nacionales propusieron a la República Federativa de Brasil como país sustituto de la República Popular de China. Para justificar su selección, las solicitantes presentaron los siguientes argumentos y pruebas.

59. Las solicitantes manifestaron que la tecnología más avanzada en la fabricación de la malla hexagonal es la conocida como reverse twist (torcido invertido). En particular, en la República Popular de China y la República Federativa de Brasil, las compañías más importantes cuentan con esta tecnología.

Para documentar esta afirmación, Deacero y Aceros Nacionales presentaron información de la empresa china Hebei Tianxing Wire Mesh Co. y de las dos principales empresas brasileñas en la que se establece el uso de la misma tecnología en la producción del bien investigado.

60. Las solicitantes manifestaron que los principales insumos utilizados en la producción de la malla hexagonal son el alambión, el zinc y la mano de obra.

61. En lo que respecta al alambión, ambos países disponen de una alta producción doméstica ya que ambos países se encuentran dentro de los 10 primeros productores del mundo, por lo que son autosuficientes en la principal materia prima para fabricar la malla hexagonal. Para acreditar lo anterior, las solicitantes obtuvieron información de producción desagregada por país y por año para el periodo 1990-1999, obtenida del Steel Statistical Yearbook 2000 que publica el Instituto Americano del Fierro y el Acero.

62. En lo referente al zinc, las solicitantes proporcionaron información respecto a la producción de ese metal en donde se infiere que ambos países cuentan con una producción del zinc que los hace autosuficientes. Para documentar esta afirmación, presentaron información de producción y consumo desagregada por país obtenida del Pocket Guide to World Zinc.

63. En lo concerniente a la mano de obra, las solicitantes documentaron que la tecnología del reverse twist es de baja intensidad en el uso de la mano de obra. Para respaldar lo anterior, las solicitantes presentaron información de una empresa fabricante de la maquinaria utilizada para producir la malla hexagonal.

64. En esta etapa de la investigación no existe en el expediente administrativo información que desestime la selección hecha por las solicitantes, por lo que la Secretaría, con fundamento en los artículos 33 y 54 de la LCE y 48 del RLCE, consideró como válidos los argumentos y pruebas presentados.

Precios internos en el país sustituto

65. Para acreditar el valor normal, las solicitantes presentaron un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada, en el que se incluyeron las referencias de precios en el mercado interno de la República Federativa de Brasil para los tipos de mercancía a los que hace referencia el párrafo 49 de la presente Resolución.

66. Decero y Aceros Nacionales señalaron que las referencias de precios presentadas en dicho estudio corresponden a diversas empresas que en su conjunto representan el 100% de los

productores de malla hexagonal en la República Federativa de Brasil. Para respaldar lo anterior, en el estudio al que se hace referencia se incluyó un análisis del mercado brasileño de malla hexagonal donde se indica el nombre de las empresas fabricantes, así como su participación en la producción total en ese país.

67. La Secretaría utilizó los mismos factores de conversión de rollos a kilogramos utilizados por las solicitantes en el caso del precio de exportación.

68. La Secretaría consideró como válida la información proporcionada para la determinación del valor normal del producto investigado, con fundamento en el artículo 31 de la LCE.

69. En lo referente al tipo de cambio de reales a dólares de los Estados Unidos de América, la Secretaría utilizó, para la información de valor normal presentada por las solicitantes, el tipo de cambio promedio correspondiente al periodo de investigación obtenido del Banco Central do Brasil.

Ajustes al valor normal

70. Las solicitantes no ajustaron el valor normal por términos y condiciones de venta debido a que las referencias de precios incluidas en el estudio de mercado se encuentran a nivel exfábrica.

Margen de discriminación de precios

71. Con fundamento en los artículos 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría determinó que las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal que se clasifica actualmente en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99 de la TIGIE, originarias de República Popular de China, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 490 por ciento o su equivalente de \$2.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo.

Análisis de daño y causalidad

Similitud del producto

72. A partir de lo indicado en los puntos 4 al 22 de esta Resolución, la Secretaría determinó de forma definitiva que la malla tejida o entrelazada con alambre de acero de bajo carbón, en forma de hexágono, de abertura que se encuentra en el rango de ½ a 2 pulgadas, en calibres de alambre que se encuentran entre 18 y 25, esto es, en diámetros desde 0.51 a 1.20 mm y diversos anchos y alturas, originaria de la República Popular China, es similar al producto de fabricación nacional en términos de lo dispuesto en el artículo 37 fracción II del RLCE, debido a que, entre otros elementos, tienen las mismas especificaciones técnicas, físicas y químicas, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

Análisis en el mercado internacional

73. Las solicitantes Deacero y Aceros Nacionales explicaron que no existen fuentes de información especializadas que incluyan datos sobre el mercado internacional de malla hexagonal, pues este producto no alcanza a figurar en estadísticas particulares o información puntual. De hecho, existe escasa información sobre el producto genérico malla de acero, el cual podrían incluir al producto investigado.

74. No obstante lo indicado en el punto anterior, con base en la información que tuvieron a su alcance, las solicitantes argumentaron que el mercado internacional de la malla hexagonal está conformado por una gran cantidad de fabricantes, los cuales están distribuidos en todo el mundo. Indicaron que el mercado mundial del producto investigado es dominado básicamente por la empresa belga Bekaert y por los fabricantes chinos.

75. Al respecto, Deacero y Aceros Nacionales señalaron que la empresa Bekaert utiliza dos estrategias de penetración de mercados: la primera de ellas es a través de la compra de plantas en otros países, y la segunda mediante la construcción de plantas en otros países. Como resultado de lo anterior, esta empresa tiene plantas productivas en el Reino de Bélgica, los Estados Unidos de América, República Checa, Reino de Dinamarca, República Francesa, República Federal de

Alemania, República Italiana, Confederación Suiza, Reino Unido, Federación de Rusia, República Federativa de Brasil, repúblicas de Chile, Colombia, Ecuador y Canadá, además de tener presencia en algunos países africanos. En la mayoría de estos países, Bekaert produce malla hexagonal, aunque en algunos ha dejado de producirla debido a la competencia china.

76. Por lo que se refiere a los fabricantes chinos de malla hexagonal, las solicitantes argumentaron que éstos exportan a precios muy bajos, en algunos casos a precios dumping; cuentan con todo tipo de tecnología disponible en el mundo, particularmente, con la tecnología de punta conocida como reverse twist, con la cual los alambres de la malla están trenzados o tejidos entre sí de forma invertida, lo que permite una mayor velocidad de producción. En virtud de lo anterior, los fabricantes chinos cuentan con la capacidad de satisfacer los requerimientos que demanda el mercado internacional en cuanto a montos, calidad y especificaciones del producto, así como variantes en términos de aberturas, calibres, alturas y largos. De hecho, la República Popular China domina el mercado mundial de malla hexagonal, puesto que concurre a una gran cantidad de países.

77. En apoyo de su argumentación, las solicitantes indicaron los siguientes hechos: los fabricantes de los Estados Unidos de malla hexagonal han sido absorbidos por otras empresas debido a que no pudieron competir con el precio de las importaciones chinas; en la República Federativa de Brasil, la República Popular China ocupa un lugar preponderante como exportador de malla hexagonal, y no obstante que los Estados Unidos Mexicanos cuenta con suficiente capacidad de producción para satisfacer todo el mercado nacional, mantiene una capacidad ociosa importante debido a la entrada de malla hexagonal china en condiciones de competencia desleal.

Análisis de mercado nacional

Producción nacional

78. Las empresas solicitantes manifestaron que la rama de producción nacional está conformada por Deacero, Aceros Nacionales y la empresa Industrial de Alambres, S.A. de C.V. Asimismo, indicaron que participan con más del 80 por ciento de la producción nacional de malla hexagonal. En apoyo de su aseveración, anexaron escrito de la CANACERO de fecha 24 de enero de 2001, en el cual se indica que las solicitantes representan conjuntamente más del 80 por ciento de la producción nacional de malla de alambre de acero cincada hexagonal.

79. Adicionalmente, en relación con la solicitud de investigación antidumping en contra de las importaciones de malla hexagonal originarias de la República Popular de China, las solicitantes argumentaron que la posición de la empresa Industrial de Alambres, S.A. de C.V. fue de indiferencia. Aunado a lo anterior, indicaron que ese productor desde 1998 ha mantenido un nivel de participación en la producción nacional poco significativo y la región donde tradicionalmente ha comercializado su producción es en el sur del país, zona en la cual las importaciones investigadas no han penetrado en forma significativa.

80. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a la CANACERO para que presentara información sobre las empresas productoras nacionales que fabrican malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal, así como su participación en la producción nacional de este producto. Al respecto, esa Cámara no dio respuesta al requerimiento que se le formuló.

81. Con base en la información proporcionada por Deacero y Aceros Nacionales sobre sus indicadores económicos de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal y de la industria nacional de este producto, la Secretaría observó que en el periodo julio de 2000-enero de 2001, la producción conjunta de las solicitantes representó el 96 por ciento de la producción nacional total.

82. Por otra parte, Deacero y Aceros Nacionales manifestaron que tanto ellas como las empresas con las cuales están relacionadas no realizaron importaciones del producto objeto de la investigación durante el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001. Por su parte, la Secretaría observó que en el periodo referido, el listado de pedimentos de importación del Sistema de

Información Comercial de México registró importaciones realizadas por una de las solicitantes a través de las fracciones arancelarias 7314.41.01 y 7314.19.99.

83. En relación con esas importaciones, la Secretaría observó que alcanzaron la cifra de 536 toneladas, las cuales representaron el 15 por ciento del total importado a través de las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99; de esas importaciones, el 6 por ciento fueron procedentes de Estados Unidos de América y el 9 por ciento de la República Popular de China. Al respecto, con base en la documentación aportada por las solicitantes y lo indicado en los puntos 96 y 97 de esta Resolución, la Secretaría observó que esas importaciones correspondieron a producto no investigado y a retornos de mercancías.

84. Con base en lo establecido en los puntos 78 al 83 de esta Resolución, la Secretaría determinó que las empresas Deacero y Aceros Nacionales, reunieron los requisitos de representatividad y legitimidad para acreditarse como solicitantes de la investigación antidumping sobre las importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal originarias de la República Popular China, de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 62 del RLCE.

Estacionalidad

85. Las empresas solicitantes manifestaron que las ventas de malla hexagonal se encuentran ligadas al comportamiento de la economía del país, en particular al desempeño de los sectores agropecuario y de la construcción, mismos que registraron un crecimiento en los últimos tres años y del cual las importaciones de malla hexagonal en condiciones de discriminación de precios se han beneficiado, puesto que las ventas nacionales de este producto han observado una disminución.

Canales de distribución y consumidores

86. Las solicitantes argumentaron que la malla hexagonal importada originaria de China y la de fabricación nacional se comercializa en rollos a través de grandes y medianos distribuidores, tales como comercializadores de hierro y el acero, uniones ganaderas, asociaciones agropecuarias, sociedades cooperativas, ferreterías, materialistas para la construcción, y se dirige a los mismos consumidores. Asimismo, señalaron que en el mercado nacional la estructura de consumo de esta mercancía no ha registrado cambios, puesto que a partir del inicio de su comercialización se han atendido a los mismos consumidores.

Análisis de daño y causalidad

87. Las solicitantes Deacero y Aceros Nacionales manifestaron que en el periodo julio de 2000-enero de 2001, e incluso desde el inicio de 2000, se realizaron importaciones de malla hexagonal de origen chino en condiciones de discriminación de precios, lo que provocó la disminución de sus ventas, por lo que para hacer frente a las condiciones de competencia de las importaciones investigadas se vieron obligadas a ajustar a la baja los precios de venta al mercado interno.

88. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las solicitantes con el fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo julio de 2000-enero de 2001 por causa de las importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal originarias de la República Popular China en condiciones de discriminación de precios.

Importaciones objeto de dumping

89. En la solicitud de inicio, Deacero y Aceros Nacionales indicaron que a través de las fracciones 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99 ingresan al mercado nacional, además de malla hexagonal, productos que no son objeto de esta investigación: malla mosquitera, malla graduada, cribas ornamentales y ferreteras, entre otros productos.

90. Con el fin de calcular el volumen correspondiente exclusivamente a importaciones de malla hexagonal, las solicitantes presentaron la metodología que se describe en los puntos 72 al 78 de la resolución de inicio y en los puntos 80 al 89 de la resolución preliminar, y en respuesta a requerimiento de información que les formuló la Secretaría, las solicitantes reiteraron su metodología

para estimar el volumen de producto investigado; para ello, presentaron argumentos y medios de prueba adicionales.

91. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió información tanto a las empresas solicitantes como a 12 empresas que el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México registró como importadoras de producto de origen chino. Adicionalmente, la Secretaría solicitó a 30 agentes aduanales un total de 101 pedimentos de importación con sus respectivas facturas. La muestra de estos pedimentos se eligió tomando en cuenta las principales empresas importadoras.

92. En respuesta al requerimiento para importadores de producto de origen chino, 8 empresas importadoras proporcionaron información. A partir de la documentación que aportaron, la Secretaría constató que las importaciones realizadas por tres de ellas corresponden a tela mosquitera y cribas, una empresa reportó importaciones de malla hexagonal, otra importó malla hexagonal y otros productos, mientras que las restantes tres empresas indicaron que no importaron durante el periodo investigado. Cabe señalar que el volumen cubierto con esa documentación fue insignificante.

93. Por lo que se refiere a importaciones de otros países, se tuvieron a la vista 46 pedimentos de importación, los cuales cubrieron el 16 y 11 por ciento del total de mercancías importadas de países no investigados en el periodo julio de 1999-enero de 2000 y en el periodo investigado, respectivamente.

94. De los 46 pedimentos de importación, 31 cubrieron operaciones temporales que correspondieron a productos no investigados tal como señalaron las solicitantes: canastas metálicas, rejillas de apertura para televisión, tela mosquitera, cribas, parrilla de suspensión, malla ganadera, bandas transportadoras, partes para condensadores, entre otras mercancías.

95. Asimismo, de los restantes 15 pedimentos que se tuvieron a la vista, 5 correspondieron a importaciones definitivas realizadas en el periodo julio de 1999-enero de 2000 y 10 a operaciones del periodo julio de 2000-enero de 2001. De éstas se observó que el 36 y 37 por ciento, respectivamente, correspondió a malla hexagonal, porcentajes similares a los estimados por las solicitantes para producto procedente de otros países.

96. Por lo que se refiere a las importaciones realizadas por una de las solicitantes, la Secretaría observó que, en efecto, correspondieron a productos distintos del investigado, o bien a retornos de mercancías, pues los pedimentos registraron como clave de país de origen N3, es decir, a los Estados Unidos Mexicanos. En razón de lo anterior, dichas importaciones fueron excluidas de la investigación.

97. En relación con las importaciones realizadas por tres empresas, las solicitantes aportaron cuatro pedimentos como prueba de que correspondieron a productos distintos del investigado, lo cual pudo constatar la Secretaría, ya que se trató de malla soldada galvanizada de refuerzo para tubería de construcción, fabricada bajo las normas ASTM A 82-94, ASTM A 185-94 y 641/A 641M-98, las cuales son diferentes a la norma ASTM-A390-95 bajo la cual se produce la malla hexagonal.

98. Con base en los resultados señalados en los puntos 89 al 97 de esta Resolución, para calcular los volúmenes de malla hexagonal que ingresaron al mercado nacional bajo las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99, en el periodo julio de 2000-enero de 2001 y los dos periodos anteriores, la Secretaría consideró únicamente las importaciones definitivas, y de éstas excluyó las realizadas por una de las solicitantes, las efectuadas por las empresas a que se refiere el punto anterior, así como aquellas transacciones que fueron identificadas como atípicas por presentar precios significativamente elevados.

99. Para estimar el volumen de malla hexagonal en el total de las importaciones definitivas originarias de la República Popular China y de otros países, se aplicó el porcentaje estimado por las solicitantes, puesto que es resultado de una metodología razonable y no se contó con elementos para desvirtuarla. De hecho, del volumen cubierto por la documentación de que se dispuso sobre importaciones definitivas de otros países, se observó que el porcentaje de malla investigada fue similar a lo estimado por las solicitantes.

Análisis de importaciones

100. Conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó si en el periodo julio de 2000-enero de 2001, aumentó el volumen de las importaciones investigadas en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

101. Con base en la información obtenida del listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México y de la metodología indicada en los puntos 98 y 99 de esta Resolución, la Secretaría observó que las importaciones totales de malla de acero en forma hexagonal registraron el siguiente comportamiento: en el periodo julio de 1999-enero de 2000 aumentaron 58 por ciento en relación con el periodo comparable anterior y en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, se incrementaron 14 por ciento.

102. Por lo que respecta a las importaciones de malla de acero en forma hexagonal de países distintos al investigado, éstas registraron un aumento de 52 por ciento en el periodo julio de 1999-enero de 2000 en relación con el periodo comparable anterior, en tanto que en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, disminuyeron 23 por ciento.

103. El crecimiento en las importaciones totales obedeció al dinamismo observado en las importaciones originarias de la República Popular China. En efecto, éstas registraron una tendencia creciente desde 1998: en el periodo julio de 1999-enero de 2000 en relación con el periodo comparable anterior aumentaron 71 por ciento y en el periodo julio de 2000-enero de 2001 aumentaron 88 por ciento. En el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, las importaciones del producto investigado representaron el 55 por ciento de las importaciones totales, lo que significó un aumento de 22 puntos porcentuales con respecto a su participación registrada en el periodo comparable anterior.

104. Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano del producto objeto de investigación, a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones. La producción nacional y las exportaciones totales se obtuvieron de la información proporcionada por las solicitantes.

105. Al respecto, se observó que las importaciones totales de malla en forma hexagonal pasaron de representar el 10 por ciento del consumo nacional aparente en el periodo julio de 1998-enero de 1999 al 15 y 20 por ciento durante los periodos julio de 1999-enero de 2000 y julio de 2000-enero de 2001, respectivamente.

106. De igual forma, las importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal procedentes del país investigado incrementaron su participación en el mercado nacional, al pasar de 3 por ciento durante el periodo julio-diciembre de 1998 al 5 y 11 por ciento en los periodos julio-diciembre de 1999 y de 2000, respectivamente.

107. El aumento en la participación de las importaciones de malla en forma hexagonal originarias de la República Popular China en el mercado mexicano se registró al tiempo en que disminuyó la participación de la producción nacional orientada al mercado interno en 5 puntos porcentuales del periodo julio de 1999-enero de 2000 a julio de 2000-enero de 2001, al pasar de 85 a 80 por ciento.

108. Asimismo, a partir del listado de clientes de las solicitantes y el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría se percató que durante el periodo julio de 2000-enero de 2001, algunos clientes de las solicitantes disminuyeron sus compras de producto nacional, al tiempo en que realizaron importaciones de la República Popular China. Es importante destacar que en los periodos anteriores comparables esos clientes no habían recurrido a importaciones chinas.

109. Con base en el análisis descrito en los puntos 100 al 108 de la presente Resolución, la Secretaría observó que en el periodo investigado se registró un incremento de las importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal originarias de la República Popular China, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado nacional.

Efectos sobre los precios

110. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó si en el periodo investigado el precio promedio de las importaciones de malla cincada de

alambre de acero en forma hexagonal, originarias de la República Popular China, fue inferior al resto de las importaciones, si concurrieron al mercado mexicano a un precio considerablemente inferior al del producto nacional similar, si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido y si su nivel de precios fue el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

111. Deacero y Aceros Nacionales manifestaron que en el periodo investigado, incluso desde el inicio del 2000, se realizaron importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal de origen chino en condiciones de discriminación de precios, lo que obligó a la producción nacional a reducir sus precios al mercado interno con el fin de hacer frente a las condiciones de competencia impuestas por las importaciones investigadas.

112. Para evaluar el argumento anterior, la Secretaría estimó los precios correspondientes a malla de acero en forma hexagonal de las importaciones originarias de la República Popular China, así como las procedentes de otras fuentes de abastecimiento durante el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, y los dos periodos anteriores comparables, a partir de las cifras de valor y volumen de las importaciones registradas en el Sistema de Información Comercial de México, ajustadas conforme a lo establecido en los puntos 98 y 99 de esta Resolución.

113. En cuanto al precio promedio de las importaciones de malla de acero en forma hexagonal originarias de países distintos al investigado, la Secretaría observó que en el periodo julio de 1999-enero de 2000 el precio promedio ponderado disminuyó 12 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para luego crecer en la misma proporción en el periodo investigado.

114. En contraste, los precios de las importaciones originarias de la República Popular China en condiciones de discriminación de precios registraron un descenso de 29 por ciento en el periodo julio de 1999-enero de 2000 y en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, volvió a disminuir, en esta ocasión 16 por ciento, hasta ubicarse 19 por ciento por debajo del precio que observaron las importaciones procedentes de otros países.

115. Por otra parte, con base en la información proporcionada por los solicitantes sobre las cifras de valor y volumen puesto en la planta de las ventas de la industria nacional, se observó que en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de malla de acero en forma hexagonal prácticamente se mantuvo constante en relación con el precio registrado en el mismo periodo anterior.

116. Cabe señalar que la Secretaría requirió información a las empresas que importaron de la República Popular China sobre los gastos de internación en que incurrieron hasta llevar el producto a sus bodegas de almacenamiento, pero sólo algunas de ellas presentaron esta información, la cual no fue considerada representativa por la Secretaría al no comprender un volumen significativo de las importaciones investigadas.

117. Para efecto de comparar los precios de las importaciones con los precios de la industria nacional, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones investigadas, el arancel y el derecho de trámite aduanal. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo julio de 1999-enero de 2000 y en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas se ubicó 42 y 51 por ciento, por debajo del precio promedio ponderado de venta puesto en la planta de la malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal de la industria nacional, respectivamente.

118. Por los resultados descritos en los puntos 110 al 117 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo julio de 2000-enero de 2001 se registró una significativa subvaloración en el precio de las importaciones de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal procedentes de la República Popular China en condiciones de dumping, con respecto al precio del producto nacional similar y al precio de las importaciones de otros orígenes, lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.

Efectos sobre la producción nacional

119. Con fundamento a lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria nacional.

Efectos sobre los indicadores económicos

120. Las empresas solicitantes manifestaron que el volumen de las importaciones investigadas realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la industria nacional del producto similar en el periodo julio de 2000-enero de 2001, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros, tales como ventas, utilización de capacidad de producción y rentabilidad, entre otros.

121. Para efectos del análisis del desempeño sobre la producción nacional, la Secretaría consideró los indicadores económicos de la industria nacional que proporcionaron las solicitantes Deacero y Aceros Nacionales, quienes representaron el 96 por ciento de la producción nacional.

122. Con base en la información aportada por las solicitantes y la obtenida del listado de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México, ajustada conforme a lo indicado en los puntos 98 y 99 de la presente Resolución, la Secretaría observó que el mercado mexicano de malla hexagonal aumentó 6 por ciento en el periodo julio de 1999-enero de 2000 en relación con el periodo anterior, y en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001 disminuyó 11 por ciento. No obstante la contracción del mercado, las importaciones investigadas aumentaron su participación en 5 puntos porcentuales, al pasar del 5 al 10 por ciento del consumo nacional aparente.

123. El desempeño observado en las importaciones investigadas se reflejó en el comportamiento de la producción nacional y las ventas internas nacionales. En efecto, en el periodo investigado, la producción nacional disminuyó 7 por ciento con respecto al periodo anterior. Por su parte, la producción nacional orientada al mercado interno registró un descenso de 16 por ciento.

124. Las ventas internas nacionales disminuyeron 4 por ciento en el periodo julio de 1999-enero de 2000 con respecto al periodo julio de 1998-enero de 1999, para después caer 18 por ciento en el periodo investigado. La reducción en las ventas internas se reflejó en una pérdida de participación de 5 puntos porcentuales de la industria nacional en el mercado interno en el periodo investigado.

125. Al respecto, es importante señalar que durante el periodo julio de 2000-enero de 2001, al menos cuatro clientes directos de las solicitantes realizaron importaciones de mercancías originarias de la República Popular China a través de las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99. Uno de esos clientes dejó incluso de comprar producto nacional en el periodo investigado.

126. En cuanto a las exportaciones mexicanas de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal, la Secretaría observó que en el periodo julio de 1999-enero de 2000 aumentaron 15 por ciento, y 2 por ciento en el periodo investigado.

127. Por otra parte, el descenso registrado en la producción nacional se reflejó en una menor utilización de la capacidad instalada nacional, al pasar de 85 por ciento en el periodo julio de 1999-enero de 2000 al 72 por ciento en el periodo investigado.

128. En relación con los inventarios promedio y el nivel de empleo de la industria nacional, la Secretaría observó que en el periodo julio de 2000-enero de 2001, éstos indicadores disminuyeron 9 y 5 por ciento, respectivamente, con respecto al nivel que registraron en el periodo julio de 1999-enero de 2000.

Efectos en los indicadores financieros

129. Como respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría a Deacero, sobre el impacto que tuvo la compra de dos compañías en los resultados operativos del producto similar y de la empresa en su conjunto, así como sobre el comportamiento de los rubros de mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación del estado de costos, ventas y utilidades, los cuales crecieron en forma importante en tanto que los demás conceptos de costos no mostraron un

comportamiento similar, dicha empresa indicó que al ser adquiridas esas empresas se realizaron ajustes a las líneas de producción con el fin de hacer eficientes las plantas de alambres; asimismo, señaló que las máquinas productoras de malla fueron reubicadas en otras de sus plantas, sin que la capacidad de venta de malla se alterara, por lo que el impacto sobre los resultados era irrelevante.

130. En relación con los rubros de mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación del estado de costos, ventas y utilidades, Deacero explicó que las causas de su comportamiento se explican por el inicio de operaciones de una nueva planta de alambres galvanizados a mediados de 2000, de manera que la curva de aprendizaje impactó el costeo global de la empresa en dos vertientes: el incremento en materiales indirectos como zinc y plomo, y el impacto en gastos fijos debido a un menor volumen de producción durante el periodo investigado respecto al periodo anterior comparable.

131. En razón de lo anterior, la autoridad investigadora confirmó lo establecido en la resolución preliminar sobre el análisis de la situación financiera de dichas empresas y de la industria productora nacional, en lo referente a los beneficios, indicadores de rentabilidad, flujo de caja y capacidad de reunir capital.

132. Adicionalmente, las empresas solicitantes señalaron que de continuar la práctica desleal sin la correspondiente corrección, se verán obligadas a reducir su producción hasta el punto de cerrar sus plantas productivas, debido a la falta de rentabilidad en su operación. Tomando en cuenta lo anterior, la Secretaría analizó el desempeño de los resultados operativos del producto similar en el periodo investigado con respecto al anterior comparable a nivel de la industria productora nacional de malla cincada.

133. Al respecto, los beneficios de operación de la industria generados por las ventas de producto similar registraron en el periodo investigado un descenso de 34 por ciento, debido principalmente a que los ingresos por ventas cayeron 18 por ciento, dado que el precio de venta se redujo 13 por ciento en términos reales y el volumen de venta 5 por ciento, mientras que el costo de venta creció 21 por ciento.

134. A nivel de la industria productora nacional, el margen de operación del producto similar descendió 11 puntos porcentuales al ubicarse en 46 por ciento, lo que se debió a la baja en las utilidades de operación del producto similar en el periodo investigado.

135. Por otra parte, con el fin de calcular la contribución del producto similar en el rendimiento sobre la inversión de la industria, la Secretaría decidió utilizar el activo total que registró la industria al cierre de diciembre de los años 1999 y 2000, debido a que los datos de activo al cierre de diciembre y el mes de enero inmediato posterior son equiparables.

136. Al respecto, observó que la contribución del producto similar en el rendimiento de la inversión de la industria fue de 3.5 por ciento en el periodo julio de 1998-enero de 1999, en el periodo julio 1999-enero 2000 disminuyó 2½ puntos porcentuales para quedar en 1 por ciento, y en el periodo investigado se contrajo ½ punto porcentual, reflejo del comportamiento de los márgenes operación del producto similar en el periodo analizado.

137. Aunado a lo anterior, la Secretaría analizó a través de la técnica del grado de apalancamiento de operación, la sensibilidad de las utilidades operativas del producto similar en el periodo investigado. En ese sentido se observó que el grado de apalancamiento de operación de las utilidades del producto similar a nivel de la industria productora nacional, fue en el periodo de investigación de 1.89, lo que significa que por cada 1 por ciento que disminuyan los ingresos por ventas, las utilidades de la industria disminuirá 1.89 por ciento, es decir, un nivel de sensibilidad moderado, considerando que se trata de una industria con elevados niveles de inversión de capital fijo.

138. Con base en lo señalado en los puntos 123 al 131 de la resolución preliminar y 129 al 137 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo investigado, tanto la utilidad de

operación como los indicadores de rentabilidad del producto similar a nivel de industria, disminuyeron debido a la baja en el ingreso por ventas, misma que estuvo directamente vinculada a los menores precios y volúmenes de venta en el mercado nacional.

139. Asimismo, conforme a lo descrito en los puntos 138 al 145 de la resolución preliminar, la Secretaría determinó que la capacidad de reunir capital de la industria productora nacional fue baja en el año 2000, toda vez que registró altos niveles de endeudamiento y la solvencia de corto plazo se deterioró en dicho año, en tanto que el flujo de caja disminuyó en forma considerable al retroceder las utilidades netas de la industria.

140. Por otra parte, en la solicitud de inicio Deacero señaló que existe un proyecto de coinversión, mediante el cual pretende incrementar la capacidad productiva para atender las necesidades del mercado nacional y de exportación. Argumentó que ese proyecto no se realizó, entre otros motivos, por la presencia de importaciones a precios desleales de producto de origen chino, ya que al tener que competir con el nivel de precio de importación de esos productos, el proyecto resultó inviable.

141. En apoyo de su argumentación, esta empresa proporcionó diversa documentación, misma que se encuentra en el expediente administrativo, sobre la existencia del proyecto y los motivos de su cancelación, así como información numérica correspondiente a tres escenarios de evaluación, como son, los flujos de caja, valor presente neto y la tasa interna de retorno. Al respecto, la Secretaría requirió a dicha empresa para que aclarara diversos aspectos técnicos relacionados con el proyecto de inversión.

142. La Secretaría valoró la respuesta de Deacero a la luz de la información originalmente proporcionada sobre el proyecto de inversión. En ese sentido, el productor nacional presentó tres escenarios en los que las importaciones originarias de la República Popular China realizadas en condiciones de discriminación de precios habrían tenido efectos adversos en la rentabilidad esperada del proyecto. El primero supone una baja de 60 por ciento en el precio de venta con respecto al precio proyectado originalmente para el cálculo de los flujos; el segundo escenario considera una disminución de 30 por ciento en el volumen de venta; y el tercero, una combinación de reducción de 60 por ciento en el precio de venta y una reducción de 30 por ciento en el volumen de ventas.

143. Por su parte, la Secretaría analizó los resultados financieros estimados para el proyecto de inversión de acuerdo con los datos que Deacero proporcionó, para un escenario en el que se supone que no se enfrentan importaciones en condiciones de dumping. De esta forma, observó que el valor actual de los flujos de efectivo que el proyecto genera es positivo y la tasa interna de retorno es significativamente mayor que la tasa de costo de capital a la que es financiado, por lo que dicho proyecto es financieramente viable.

144. Asimismo, teniendo en cuenta que el ingreso por ventas de este producto es altamente sensible a los cambios en el precio, la Secretaría observó los resultados financieros estimados de los tres escenarios propuestos por la solicitante en los que se supone que el proyecto se desenvolvería en un entorno con importaciones en condiciones de discriminación de precios, considerándolos inadecuados en virtud de lo siguiente:

- A.** En el primero de los escenarios, se asume que el ingreso por ventas totales disminuiría 60 por ciento en relación con el escenario sin importaciones dumping (dado que se supone que el precio de venta al mercado nacional disminuye en esa misma proporción permaneciendo constante el volumen de venta), sin embargo, el precio promedio de venta de Deacero al mercado nacional en el periodo investigado es 3 veces mayor al precio de venta planteado para este escenario, mientras que el precio promedio de importación en dicho periodo (sin considerar los gastos de internación) es 39 por ciento mayor, por lo que se considera que el ingreso por ventas en este escenario está subestimado.
- B.** Para el segundo de los escenarios, se asume que el ingreso por ventas disminuye 30 por ciento en relación con el escenario sin importaciones dumping (dado que el volumen de

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

venta disminuye 30 por ciento, mientras que el precio se mantendría en el mismo nivel); lo que es poco probable toda vez que la malla es un commodity, por lo que al enfrentar precios de importación discriminatorios, es improbable que el precio de venta proyectado no muestre un comportamiento a la baja.

- C. En el tercero de los escenarios, la baja de 60 por ciento en el precio y de 30 por ciento en el volumen de venta, resultan en una contracción de 72 por ciento en el ingreso por ventas en relación con el escenario sin importaciones dumping, lo que es improbable porque se supone que el precio nacional se ubicaría incluso por debajo del precio de importación de la República Popular China.

145. La autoridad investigadora optó por analizar otro escenario, en el que el precio al mercado nacional es similar al registrado por el precio de las importaciones originarias de la República Popular China en el periodo investigado, mientras que el volumen de venta total se mantiene sin cambios, toda vez que al disminuir el precio nacional hasta un nivel de indiferencia, se supondría que los consumidores locales preferirían adquirir producto nacional.

146. Asimismo, la Secretaría calculó los flujos de efectivo, el valor presente neto y la tasa interna de retorno y observó que la sumatoria del valor presente de los flujos de efectivo que el proyecto generaría sería negativa, mientras que la tasa interna de rentabilidad sería 9 puntos porcentuales inferior a la tasa de costo de capital del proyecto, de manera que en este escenario no sería viable la inversión.

147. Con base en lo señalado en los puntos 140 al 146 de la presente Resolución, la autoridad investigadora concluyó que las importaciones originarias de la República Popular China realizadas en condiciones de discriminación de precios, tuvieron un efecto adverso en la rentabilidad esperada del proyecto de inversión de Deacero.

Otros factores de daño

148. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 69 del RLCE, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran afectar a la industria nacional.

149. Las empresas solicitantes manifestaron que el daño que registró la producción nacional de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal en el periodo julio de 2000-enero de 2001, fue causado por las condiciones en que se realizaron las importaciones originarias de la República Popular China y no por otros factores, tales como el volumen y los precios de las importaciones de otros países, la contracción de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, las prácticas comerciales de proveedores extranjeros y nacionales, la evolución de la tecnología, los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de la producción nacional. En apoyo de su aseveración argumentaron lo siguiente:

- A. De 1998 a la fecha las importaciones chinas de malla cincada en forma hexagonal han ido en aumento; por su parte, las del resto de los países en su conjunto lo hicieron a un menor ritmo que las importaciones chinas.
- B. De 1998 a 2000 el precio de las importaciones originarias de la República Popular China disminuyó en mayor medida que las de otros países, de manera que no fueron las importaciones provenientes de otros países la causa determinante del daño a la industria nacional.
- C. Los exportadores del producto investigado siguen prácticas desleales para ganar mercado: han destinado el producto investigado a precios significativamente bajos a grandes distribuidores, y con ello han dejado de atender a segmentos importantes de clientes de la industria nacional.

- D. La demanda de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal, estimada en función del crecimiento del producto interno bruto de los sectores relevantes para este producto, aumentó en forma importante en el periodo analizado, pero las ventas de las solicitantes registraron un descenso, de manera que la demanda ha sido aprovechada principalmente por las importaciones chinas.
- E. La estructura de consumo de la malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal en los Estados Unidos Mexicanos no ha tenido ningún cambio. Desde que las solicitantes iniciaron la comercialización de este producto se han atendido los mismos tipos de clientes.
- F. La industria nacional ha concurrido tradicionalmente a los mercados de exportación en la medida en que éstos son atractivos en términos de volumen y rentabilidad. En particular, se ha atendido tradicionalmente el mercado de los Estados Unidos de América.
- G. Es conveniente destacar que las solicitantes cuentan con suficiente capacidad para garantizar la disponibilidad de este producto en el mercado nacional; capacidad desaprovechada a raíz de las importaciones desleales objeto de la presente investigación.
- H. La industria nacional cuenta con la tecnología más avanzada para la fabricación de malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal.

150. Al respecto, conforme a los resultados descritos en el apartado de daño y causalidad, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que el comportamiento de la industria nacional se vio afectado en medida significativa por las importaciones investigadas, y no tuvo conocimiento de que otros factores pudieran haber explicado el desempeño desfavorable de la producción nacional.

Elementos adicionales

151. Las empresas Deacero y Aceros Nacionales argumentaron que los productores chinos llevan a cabo diversos mecanismos elusivos de cuotas compensatorias. Por ello, consideraron necesario que en los documentos de importación del producto investigado se estableciera, cuando menos, la descripción de la figura geométrica de la abertura y el número de lados de la misma. Consideraron que era indispensable la exigencia de un certificado de país de origen conforme al Anexo VI del "Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del País de origen de Mercancías Importadas y las disposiciones para su Certificación en Materia de cuotas compensatorias".

152. Al respecto, es importante señalar que de proceder las cuotas compensatorias, la autoridad investigadora establecería en la resolución definitiva, tal y como lo hizo en la resolución preliminar, que para el debido ejercicio del derecho a que se refiere el artículo 66 de la LCE, los importadores, consignatarios o mandatarios deben acreditar que las importaciones del producto investigado son de un país distinto a la República Popular China, conforme a lo previsto en el Acuerdo mencionado por las solicitantes, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 30 de agosto de 1994 y sus modificaciones del 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999 y 30 de junio de 2000.

153. Por otra parte, las empresas Deacero y Aceros Nacionales solicitaron la imposición de cuotas compensatorias no menores a los márgenes de dumping encontrados, y que éstas fueran determinadas en la modalidad de cantidad específica, en dólares de los Estados Unidos de América, como se ha hecho en otras resoluciones antidumping.

154. En apoyo de su solicitud, las solicitantes argumentaron que el margen de subvaluación del precio de las importaciones investigadas chinas en relación con el precio del producto nacional que proporcionaron no incorpora los gastos hasta la bodega del cliente ni los márgenes comerciales y de

utilidad de los importadores y de los distribuidores, de manera que los márgenes de subvaloración en la resolución se encuentran subestimados. Al respecto, la autoridad investigadora no contó con argumentos en contrario.

Conclusiones

155. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 87 al 154 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que en el periodo investigado, julio de 2000-enero de 2001, las importaciones de malla de acero en forma hexagonal originarias de la República Popular China en condiciones de discriminación de precios causaron daño a la producción nacional del producto similar. Entre los principales factores que llevaron a esta conclusión figuran:

- A.** En el periodo investigado, las importaciones de mérito registraron un incremento tanto en términos absolutos como en relación con el consumo del mercado nacional.
- B.** En el periodo julio de 2000-enero de 2001 se registró una significativa subvaloración del precio de las importaciones investigadas en condiciones de dumping en relación con el precio del bien nacional similar y de las importaciones de otras fuentes de abastecimiento, lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.
- C.** Como resultado de las condiciones en que se realizaron las importaciones de mérito, en el periodo investigado los principales indicadores económicos de la industria nacional, entre ellos producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, empleo y utilización de la capacidad instalada, registraron un deterioro.
- D.** En el periodo investigado tanto la utilidad de operación como los indicadores de rentabilidad del producto similar de la industria nacional disminuyeron debido a la baja en los ingresos por ventas, directamente vinculado a los menores precios y volúmenes de venta en el mercado nacional.

156. Con base en lo indicado en el punto anterior, la Secretaría determinó establecer cuotas compensatorias definitivas de \$2.80 dólares por kilogramo, sobre las importaciones de malla tejida o entrelazada con alambre de acero de bajo carbón, en forma de hexágono de abertura que se encuentra en el rango de ½ a 2 pulgadas, en calibres de alambre que se encuentran entre 18 y 25, esto es, en diámetros desde 0.51 a 1.20 mm y diversos anchos y alturas, originarias de la República Popular China clasificadas en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99 de la TIGIE, a fin de restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar el daño a la industria nacional.

RESOLUCION

157. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria definitiva de \$2.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo, a las importaciones de malla tejida o entrelazada con alambre de acero de bajo carbón, en forma de hexágono de abertura que se encuentra en el rango de ½ a 2 pulgadas, en calibres de alambre que se encuentran entre 18 y 25, esto es, en diámetros desde 0.51 a 1.20 mm y diversos anchos y alturas, originarias de la República Popular China clasificadas en las fracciones arancelarias 7314.19.99, 7314.31.01, 7314.41.01 y 7314.49.99 o por la que posteriormente se clasifique, de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China.

158. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas a que se refiere el punto 157 de esta Resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

159. Para el debido ejercicio del derecho a que se refiere el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores consignatarios o mandatarios deberán acreditar que las importaciones de malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal son de un país distinto a la

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

República Popular China, conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías en materia de cuotas compensatorias, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994 y sus modificaciones del 11 de noviembre de 1996 y 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999 y 30 de junio de 2000.

160. Comuníquese esta Resolución al Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

161. Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

162. La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 15 de julio de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.- Rúbrica.

Bibliografía:

- Acuerdo Antidumping
- Álvarez, Avendaño Juan Antonio. "Dumping y competencia desleal internacional", Editorial Jurídica de Chile, Chile, 1995, 289 pp.
- Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica", FCE, México, 1993, 215 pp.
- Baena, Guillermina. "Instrumentos de Investigación" Editores Mexicanos Unidos, México, 1991. 134 pp.
- Campos, Ricardo. "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización", UAEM - PyV editores, 1993.
- Chapoy Bonifaz, Alma. El sistema Monetario Internacional, UNAM - Porrúa, México. 129 pp.
- Cruz Barney, Oscar. Las reformas a la ley de comercio exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie de ensayos jurídicos, Núm. 15, México, 2003, 131 pp.
- Elementos básicos de las prácticas desleales del Comercio Internacional. SE-UPCI.
- Flores Olea, Victor y Mariña Flores Abelardo. Crítica de la globalidad . dominación y liberación en nuestro tiempo, FCE, 2001, 598 PP.
- Informe de Labores 2000 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.
- Informe de labores 2001 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.
- Informe de Labores 2002 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.

Bibliografía:

- Acuerdo Antidumping
- Álvarez, Avendaño Juan Antonio. "Dumping y competencia desleal internacional", Editorial Jurídica de Chile, Chile, 1995, 289 pp.
- Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica", FCE, México, 1993, 215 pp.
- Baena, Guillermina. "Instrumentos de Investigación" Editores Mexicanos Unidos, México, 1991. 134 pp.
- Campos, Ricardo. "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización", UAEM - PyV editores, 1993.
- Chapoy Bonifaz, Alma. El sistema Monetario Internacional, UNAM – Porrúa, México. 129 pp.
- Cruz Barney, Oscar. Las reformas a la ley de comercio exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie de ensayos jurídicos, Núm. 15, México, 2003, 131 pp.
- Elementos básicos de las prácticas desleales del Comercio Internacional. SE-UPCI.
- Flores Olea, Víctor y Mariña Flores Abelardo. Crítica de la globalidad . dominación y liberación en nuestro tiempo, FCE, 2001, 598 PP.
- Informe de Labores 2000 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.
- Informe de labores 2001 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.
- Informe de Labores 2002 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Informe de Labores 2003 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.
- López - Aylón Sergio .Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano: la experiencia de América del Norte y Chile. Instituto de Investigaciones Jurídicas, SECOFI-UNAM.Serie Doctrina Jurídica No. 52, México 2001, 248 pp.
- Margáin, Eduardo. "Los intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas: El tratado de Libre Comercio y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano", Universidad de Guadalajara-Juan Pablos Editor, 1997.
- Organización Mundial de Comercio (OMC). Con el Comercio hacia el futuro, 2a edición., Ginebra,2001.
- Ortíz Wadgyrmar, Arturo. "Comercio Exterior de México en el siglo XX" UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2001.
- Laura, Ramírez Ápaez. Tesis de maestría "Los mecanismos de solución de controversias en el comercio internacional su aplicación a conflictos por prácticas desleales: el caso de la relación México –Estados Unidos, UNAM-FCPyS, México, 1998.
- Saldivar Américo. Estructura socioeconómica de México (1970-1993), Ed. Quinto Sol, México, 2003, 219 pp.
- Saxe, Fernández John (coordinador)."Globalización: crítica a un paradigma", Plaza y Jánés Editores, UNAM, 2002,365 pp.
- SECOFI – UPCI. Instrumentos jurídicos fundamentales. Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional. México, 2000.
- Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional (Antidumping), GERNIKA, México, 1994, 215 pp.
- W. Eaton. David."México y la Globalización hacia un nuevo amanecer" TRILLAS, México,2001.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Witker Jorge y Angélica Varela. Derecho de la competencia económica en México, UNAM – Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2003.
- Witker, Jorge y Hernández Laura. "Régimen jurídico del comercio exterior de México" UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002, p436
- Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. "Regimen jurídico del comercio exterior de México, del GATT al tratado trilateral de libre comercio", UNAM, México, 1991, 460 pp.
- Witker, Jorge. Pereznieta Castro Leonel. "Aspectos jurídicos del Comercio Exterior de México, BANCOMEXT, México, 1976, 371 pp.
- Witker, Jorge. "Derecho del Comercio Internacional", Universidad de Guadalajara, México, 1981, 414 pp.
- Witker, Jorge. "El GATT y sus códigos de conducta: análisis y descripción de los códigos antidumping, valoración aduanera, licencia de importación, subvenciones y derechos compensatorios, obstáculos técnicos del comercio y compras del sector público, GUMA, México, 1982, 134 pp.

HEMEROGRAFIA

- Anuario Estadístico de Comercio Exterior, ed. 2000.
- Báez, López Gustavo. "México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional", CIENI, The Anáhuac Journal, fall-winter 2000.
- Báez, López Gustavo. Artículo para el área de daño de la UPCI, "Dumping en el comercio internacional: causas y efectos potenciales." Octubre de 1997.

PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Barragán, Armando, "La apertura comercial y el sistema antidumping mexicano (1987-1995), en Revista de Relaciones Internacionales, abril-junio de 1996, No.70.
- Curso sobre prácticas desleales de comercio internacional. Aspectos de procedimiento, impartido por el Lic. Antonio Carrillo Liceaga, Director de procedimientos especiales de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía
- Curso sobre prácticas desleales del comercio internacional de la UPCI
- Dávila Pérez, Consuelo, "El modelo mexicano: ¿el ejemplo para la región?", en Revista de Relaciones Internacionales, octubre-diciembre de 1992, No.56.
- Diario Oficial de la Federación
- Folleto de la SE-UPCI.
- La Jornada. "Perdieron dinamismo 10 de las 12 principales ramas industriales", México, 21 de Febrero de 1994.
- Ley de Comercio Exterior Mexicana
- Manual de Daño de la SE- UPCI
- Manual de la UPCI
- Martínez Cortés, José Ignacio. "La política de comercio exterior : de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", en Revista de Relaciones Internacionales, abril- junio de 1994, No. 62.
- Q. Martha G. Alva de la Selva. "Competitividad en la industria siderúrgica mexicana", VI Simposio y Exposición, Avances en tecnologías siderúrgicas, CANACERO, 23 de junio de 2004, Ixtapa , Guerrero.
- Reglamento de la Ley de Comercio Exterior Mexicana.

SITIOS EN INTERNET

- <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>
- <http://www.bibliojurídica.org>
- http://www.cce.org.mx/discursos/HRD_JUL1702.htm
- <http://www.economia.gob.mx>
- <http://www.natlaw.com/pubs/spmxat1.htm>
- <http://www.vivianakluger.com.ar/articulos/comercio/art1conceptos.htm>