



---

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

EL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO Y LOS CRITERIOS  
DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO PARA EL CÁLCULO DEL  
VALOR NORMAL EN INVESTIGACIONES ANTIDUMPING

**T E S I S**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN DERECHO

PRESENTA:

**CYNTIA ORTIZ TOLEDO**

TUTORA: DRA. NATIVIDAD MARTÍNEZ AGUILAR

Ciudad Universitaria.

México, 2010





Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE  
EL COMERCIO EXTERIOR

OFICIO APROBATORIO No. L. 09/2010.

**DR. ISIDRO ÁVILA MARTÍNEZ**  
**DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**ESCOLAR DE LA UNAM**  
P R E S E N T E

Distinguido señor Director:

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de licenciatura, elaborada por la pasante en Derecho **ORTIZ TOLEDO CYNTIA**, con el número de cuenta **404048992** en este Seminario, bajo la dirección de la **DRA. NATIVIDAD MARTÍNEZ AGUILAR**, denominada "**EL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO Y LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO PARA EL CÁLCULO DEL VALOR NORMAL EN INVESTIGACIONES ANTIDUMPING**" satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

La interesada deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"  
Ciudad Universitaria, D.F., a 09 de agosto de 2010.

**DR. JUAN MANUEL SALDAÑA PÉREZ**  
Director del Seminario



FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE  
ESTUDIOS SOBRE EL  
COMERCIO EXTERIOR

JMSP/mlm

**100** UNAM  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DE MEXICO  
1910 - 2010

Alicia sonrió: “No tiene sentido que pruebe”, dijo,

“uno no puede creer en cosas imposibles”.

“Me atrevo a decir que no has intentado lo suficiente”, dijo la reina.

“Cuando yo era joven, lo intentaba al menos media hora por día.

Incluso, hubo días en que me creí hasta seis cosas imposibles antes del desayuno”.

Lewis Carroll, *Alicia en el País de las Maravillas*

Agradezco profundamente a la Dra. Natividad Martínez Aguilar, por su paciente dirección de este trabajo, por su invaluable apoyo en mi vida académica, por ser una maravillosa persona capaz de formar mentes y corazones, y por concederme su amistad.

Al Dr. Juan Manuel Saldaña, por su confianza e infinito apoyo en alcanzar tan anhelada meta, pero principalmente, por enseñarme a superarme a mí misma, y siempre intentar ser mejor.

Al Mtro. Rodrigo Orozco Gálvez por ser el mejor amigo que se puede tener, por escucharme, por su paciencia, cariño y por enseñarme las artes del *antidumping* y de la vida.

Dedico este trabajo con todo mi corazón a mis padres, por su infinito amor, apoyo incondicional y por todo lo que me han enseñado en mi vida, principalmente, a creer en mí misma. Son enseñanzas que atesoraré siempre. Sin ustedes, no sería nada.

# EL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO Y LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO PARA EL CÁLCULO DEL VALOR NORMAL EN INVESTIGACIONES *ANTIDUMPING*

## Índice

Introducción	<i>i</i>
Capítulo I. Marco económico	
1.1 Antecedentes de los sistemas económicos	1
1.1.1 El mercantilismo	1
1.1.2 La fisiocracia	4
1.1.3 Liberalismo económico	6
1.1.3.1 Adam Smith	7
1.1.3.2 Juan Bautista Say	10
1.1.3.3 David Ricardo	11
1.1.4 Economías socialistas y el marxismo	13
1.1.4.1 Socialismo económico	13
1.1.4.2 Marxismo	14
1.2 Sistemas económicos	17
1.2.1 Sistema de economía de mercado	19
1.2.2 Sistema de economía centralmente planificada	21
1.2.3 Sistema de economía mixta	25
Capítulo II. Marco jurídico	
2.1 Regulación del comercio en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	30
2.1.1 Prohibiciones a los estados en materia de comercio	30
2.1.2 Facultades del Congreso para legislar en materia de comercio	31
2.1.3 Facultades del Ejecutivo en materia de comercio	32
2.2 Los tratados internacionales	35

2.2.1	Los tratados en el derecho internacional	35
2.2.1.1	Definición de derecho internacional	35
2.2.1.2	Fuentes del derecho internacional	35
2.2.1.3	Definición de tratado internacional	36
2.2.1.4	Derecho internacional y derecho interno	37
2.2.2	Los tratados internacionales en México	39
2.2.2.1	Jerarquía entre tratados internacionales y leyes federales	41
2.2.2.2	Tesis de la Suprema Corte	43
2.3	Acuerdos comerciales multilaterales	47
2.3.1	El GATT de 1947	47
2.3.2	Del GATT a la OMC	48
2.3.3	La Organización Mundial del Comercio	50
2.3.3.1	La OMC como institución internacional	52
2.3.3.2	Estructura de la OMC	54
2.3.3.2.1	Las Conferencias Ministeriales	54
2.3.3.2.2	El Consejo General	54
2.3.3.2.3	Consejos para diferentes áreas de comercio	55
2.3.3.2.4	Solución de diferencias	56
2.3.3.2.5	Reuniones informales	56
2.3.3.3	Los principios generales de la OMC	57
2.3.3.3.1	Principio de nación más favorecida	57
2.3.3.3.2	Principio de trato nacional	58
Capítulo III. Regulación internacional del <i>dumping</i>		
3.1	El GATT de 1994	61
3.2	El Acuerdo <i>Antidumping</i>	62
3.2.1	Definición de valor normal	63
3.2.1.2	País de origen vs. País de exportación.	67
3.2.1.3	Metodologías para el cálculo del valor normal	68
3.2.1.4	El cálculo del valor normal para las economías centralmente planificadas	70

3.3	Proceso de adhesión a la OMC	72
3.3.1	El informe del Grupo de trabajo y el Protocolo de Adhesión de China a la OMC	74
3.3.2	El informe del Grupo de trabajo y el Protocolo de Adhesión de Ucrania a la OMC	79

#### Capítulo IV. Cálculo del valor normal para los países sin economía de mercado en la Comunidad Europea

4.1	La Política Comercial Común de la Comunidad Europea	82
4.2	El Derecho <i>Antidumping</i> de la Comunidad Europea	84
4.3	Determinación de los países sin economía de mercado	87
4.3.1	Criterios de selección de país sustituto	91
4.4	Cálculo del valor normal para países sin economía de mercado	97
4.5	Tratamiento de economía de mercado	99
4.5.1	Por país	99
4.5.2	Trato de economía de mercado por empresa o sector	100
4.5.3	Trato individual	105
4.6	Resoluciones revisadas	108

#### Capítulo V. Cálculo del valor normal para las economías de no mercado en Estados Unidos de América

5.1	Antecedentes	116
5.2	Determinación de las economías de no mercado	118
5.2.1	Criterios de selección de país sustituto	125
5.3	Cálculo del valor normal para economías de no mercado	132
5.4	Tratamiento de economía de mercado	133
5.4.1	Por país	133
5.4.2	Por empresa o sector	135
5.5	Resoluciones revisadas	136

## Capítulo VI. Cálculo del valor normal para las economías centralmente planificadas en México

6.1	Marco jurídico aplicable	138
6.2	Determinación de las economías centralmente planificadas	139
6.3	Criterios de selección de país sustituto	140
6.3.1	En investigaciones <i>antidumping</i> entre 1993 y 1994	144
6.3.2	En investigaciones <i>antidumping</i> entre 2003 y mayo 2010	147
6.3.3	Criterios más recurrentes utilizados para la selección de país sustituto	151
6.3.3.1	El uso reiterado de Estados Unidos como país sustituto	157
6.3.4	Práctica administrativa a partir de 2007	163
6.4	Cálculo del valor normal	164
6.5	Trato de economía de mercado	164
6.5.1	Por país	172
6.5.2	Trato de economía de mercado por empresa o sector	174
6.6	Resoluciones revisadas	174
Tabla 1	Resoluciones <i>antidumping</i> publicadas en el DOF entre 1993 y 1994	175
Tabla 2	Resoluciones <i>antidumping</i> publicadas en el DOF entre 2003 y mayo 2010	
	Criterios de selección de País sustituto	177
	Conclusiones	195
	Bibliografía	199
	Anexos	
	Anexo 1. Comparativo de los criterios para la determinación del estatus de economía de mercado	220
	Anexo 2. Comparativo de las opciones para el cálculo del valor normal	222
	Anexo 3. Comparativo de los criterios de selección de país sustituto	223

## ABREVIATURAS

AAD	Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, "Acuerdo <i>Antidumping</i> "
CE	Comunidad Europea
DOC	US Department of Commerce, (Departamento de Comercio de los Estados Unidos)
ECP	Economía centralmente planificada
EEM	Estatus de economía de mercado
EM	Economía de mercado
ENM	Economía de no mercado
EPE	Empresas propiedad del estado
GATT de 1947	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947
GATT de 1994	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994
IED	Inversión extranjera directa
IE	Institucionalismo Económico
ITC	International Trade Commission (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América)
OMC	Organización Mundial del Comercio
NIF	Normas Internacionales de Información Financiera
NMF	Principio de nación más favorecida
PAC	Protocolo de Adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio
PAU	Protocolo de Adhesión de Ucrania a la Organización Mundial del Comercio
PSEM	Países sin economía de mercado
TCE	Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea
TEM	Trato de economía de mercado
TI	Trato individual
TJCE	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas
TN	Principio de trato nacional
UPCI	Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

## INTRODUCCIÓN

El *dumping* es considerado una práctica desleal de comercio puesto que altera la competencia comercial internacional mediante mecanismos de discriminación de precios causando daño a la industria nacional porque se importan productos idénticos o similares a precios discriminados.

Son cada vez más los países que hacen uso de las medidas *antidumping* y en consecuencia, cada vez mayor la necesidad de contar con instrumentos jurídicos detallados y precios que regulen la política de precios *dumping*, cuyo objetivo es eliminar las distorsiones de mercado derivadas de las prácticas desleales y evitar sus efectos nocivos en la producción nacional, los precios y el empleo mediante un instrumento jurídico que permita su defensa.

Las medidas *antidumping* se han vuelto cada más populares y utilizadas para lidiar con las importaciones desleales debido a que:

- Las reglas Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) los permiten a cierto modo de excepción de los principios de no discriminación y por tanto no son de aplicación multilateral;
- La acción se adopta unilateralmente, en el marco de la OMC, sin compensación ni negociación necesaria;
- Una respuesta a la crisis mundial es la exportación a precios discriminados con la consecuente imposición de derechos *antidumping* (cuotas compensatorias) que contrarresten sus efectos;
- La noción de “extranjería” y deslealtad otorgan argumentos de índole político que justifican la necesidad de protección;
- El proceso mismo de investigación tiende a frenar las importaciones debido a los costos administrativos y la incertidumbre impuesta a los

importadores y exportadores.<sup>1</sup>

Conforme al Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT (Acuerdo *Antidumping* o AAD), se considera que un producto es objeto de *dumping* si “se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.”<sup>2</sup>

Para llevar a cabo la comparación entre los precios es necesario determinar el valor normal conforme a las metodologías establecidas en el AAD y en la legislación nacional de cada Estado Miembro de la OMC. Sin embargo, si se habla de una economía considerada como centralmente planificada (ECP), también denominada país sin economía de mercado (PSEM) o economía de no mercado (ENM)<sup>3</sup>, la metodología para cálculo del valor normal prevista para una economía de mercado, podría no ser adecuada. Se desestima entonces, el empleo de los precios internos de este país porque se consideran distorsionados en consecuencia de la severa intervención estatal en la economía.

A falta de una definición precisa en el marco jurídico internacional de lo que se considera una ECP, PSEM o ENM, los Estados han desarrollado diferentes criterios para intentar definirla. La discrecionalidad con la que cuentan los Estados para puntualizar qué es una economía que no opera en condiciones de mercado y denegar el trato economía de mercado, es muy alto. Esto resulta en incertidumbre respecto a qué puede ser considerada una ECP, PSEM o ENM, y cómo puede lograr su transición a economía de mercado.

La importancia de determinar que es una ECP, o PSEM o ENM en las investigaciones *antidumping*, es de suma importancia para el cálculo del valor normal ya que de este criterio depende la información que se utilizará para el cálculo

---

<sup>1</sup> SAPIR, ANDRÉ. *Some ideas for reforming the Community Anti-dumping instrument*. Bruselas, 2006. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc\\_129815.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129815.pdf)

<sup>2</sup> Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), artículo 2.1

<sup>3</sup> Términos utilizados en las legislaciones mexicana (ECP), europea (PSEM) y norteamericana (EM) para designar a los Estados que no operan en condiciones de mercado.

del valor normal, influyendo así en los precios a utilizar como referencia. Si un Estado determina que el país de origen de los productos sujetos a investigación es una ECP, la metodología para el cálculo del valor normal requerirá de un país sustituto de economía de mercado, cuyos precios internos o de exportación a terceros mercados o de valor reconstruido, serán empleados para fines de la investigación.

Los criterios de selección de país sustituto para el cálculo del valor normal son definidos por cada Estado. Cada uno concede la prelación y ponderación que estima conveniente a las variables utilizadas para su elección. Estos criterios son definidos de manera muy limitada en las legislaciones nacionales de los Estados, por lo que, es la práctica administrativa seguida por las autoridades investigadoras de cada uno de estos países, lo que permite definir los criterios de selección de un país sustituto.

De concederse el trato de economía de mercado, se utilizará información propia de los productores/exportadores en este mercado para el cálculo del valor normal. Lo cual es una situación ventajosa para los productores/exportadores, pues se acerca más a la situación real de mercado que éstos enfrentan.

Los problemas que aborda esta investigación son, primero, la dificultad de establecer una definición sobre lo que se considera ECP, PSEM o ENM y cuáles son las variables que caracterizan esa denominación. Segundo, cuáles son las variables consideradas por las legislaciones mexicana, europea y norteamericana para determinar qué define cada uno como ECP, PSEM o ENM, respectivamente, así como los criterios que siguen para determinar un país sustituto para el cálculo del valor normal. Esto genera incertidumbre a los usuarios del sistema internacional de comercio al intentar satisfacer los criterios de las autoridades investigadoras respecto a la determinación de su estatus económico, y más aun, respecto a los criterios de selección de un país sustituto.

Se parte de la **hipótesis** que el sistema jurídico mexicano no cuenta con criterios adecuados para determinar qué es una ECP, como tampoco cuenta con criterios precisos y suficientes que le permitan seleccionar un país sustituto adecuado para el

cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping*.

Para demostrar la hipótesis planteada, se consideró necesario desarrollar en la investigación los siguientes aspectos:

- Una semblanza de la historia del pensamiento económico que inspiró la corriente liberal y socialista, a modo de un referente histórico de las economías de mercado (EM), las ECP y las economías mixtas.
- Establecer una definición de lo que se considera un sistema económico de EM, de ECP y de economía mixta, con base en la semblanza histórica, así como los elementos que las caracterizan. Se enfatiza en el papel que debe ejercer el Estado en la economía.
- Análisis del marco jurídico nacional respecto a las facultades de los poderes Ejecutivo y Legislativo en materia de comercio exterior, así como las prohibiciones a los estados para legislar en la materia y establecer fronteras estatales.
- Análisis del derecho internacional respecto de la validez de los tratados internacionales, las facultades del Ejecutivo en materia de tratado y la jerarquía de éstos frente a las leyes federales.
- Análisis del marco jurídico internacional, establecido por el GATT, la OMC y los protocolos de Adhesión a esta organización, de economías consideradas por México como centralmente planificadas, como son la República Popular China y Ucrania.
- Un análisis del marco jurídico *antidumping* de México, la Comunidad Europea y Estados Unidos, destacando los elementos que considera cada uno para conceder el EEM y los criterios de selección de país sustituto.
- La revisión de distintas resoluciones emitidas por las autoridades investigadoras de México, la Comunidad Europea y Estados Unidos, referentes a productos de origen chino,<sup>4</sup> en una temporalidad reciente. Se

---

<sup>4</sup> Al ser uno de los principales exportadores del mundo, además de ser el país sin economía de mercado contra el cual México, la Comunidad Europea y Estados Unidos realizan el mayor número de investigaciones *antidumping*.

enfaticó en los criterios seguidos por la autoridad mexicana a fin de poder determinar un patrón de comportamiento de esta autoridad.

En la realización de esta tesis, se utilizan los siguientes métodos y técnicas de investigación:

- H  
histórico-inductivo: al revisar la historia del pensamiento económico liberal y socialista que dio origen a los sistemas económicos de EM, ECP y economía mixta.
- A  
analítico-inductivo: al revisar la legislación nacional en materia de comercio exterior, los tratados internacionales y su jerarquía frente a las leyes federales, para determinar su aplicabilidad a los acuerdos comerciales multilaterales como es la OMC.
- L  
lógico-deductivo, al partir de los supuestos establecidos en el marco jurídico internacional establecido por la OMC y el nacional para México, la Comunidad Europea y los Estados Unidos, respecto a la determinación de qué consideran una economía que no opera en condiciones de mercado y los criterios de selección de país sustituto. Se establecen también, las semejanzas y diferencias entre éstos.
- E  
El casuístico-inductivo, pues a partir del análisis de las resoluciones revisadas para cada uno de los países analizados, fue posible determinar cuál es la práctica administrativa que siguen las autoridades de cada uno de ellos para definir una ECP, PSEM y ENM, así como los criterios de selección de país sustituto.  
Se enfatizó especialmente en revisar las resoluciones emitidas por la autoridad investigadora mexicana durante los años 1993 a 1994 y 2003 a mayo de 2010, para intentar establecer un patrón de comportamiento

seguido por dicha autoridad en lo que respecta a los criterios de selección de país sustituto.

Con el objetivo de definir los criterios utilizados para determinar qué es una ECP y los criterios de selección de un país sustituto adecuado para el cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping* de México, la Comunidad Europea y los Estados Unidos de América, y poder elaborar una propuesta de mejora del sistema jurídico mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional; la investigación se encuentra dividida en seis Capítulos:

En el **Capítulo I**, se establece el marco económico de los sistemas liberales y socialistas que después se reflejaría en el pensamiento económico que distingue a la economía de mercado, la economía centralmente planificada y la economía mixta. Se lleva a cabo una breve descripción de algunos antecedentes históricos del pensamiento económico que permiten formar la noción de estos sistemas económicos. Se analizan el mercantilismo, considerado como el precedente de la economía moderna, la fisiocracia y los economistas clásicos del liberalismo económico para lograr identificar el origen de la noción de economía de mercado. En cuanto a la economía centralmente planificada, se revisarán las economías socialistas y el marxismo. Para cada una de las corrientes de pensamiento, se esbozan las ideas principales que los caracterizan, enfocándose en los conceptos que elaboran sobre el papel del Estado en la economía y el enfoque respecto del comercio internacional. Finalmente, se hará referencia a los sistemas económicos de economía de mercado, economía centralmente planificada y economía mixta.

Con base en la semblanza histórica del pensamiento económico, se establecen elementos que permiten definir los sistemas económicos de EM, de ECP y de economía mixta. El objetivo de este Capítulo es delimitar los conceptos de sistemas de EM, ECP y economía mixta que serán aplicables a las investigaciones *antidumping*.

En el **Capítulo II**, se revisa el marco jurídico aplicable a la regulación del comercio en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Se analiza la prohibición de las fronteras estatales en territorio mexicano, las facultades del

Congreso para legislar en materia de comercio, así como las del Ejecutivo en ésta materia. Se revisan también los tratados internacionales y se les ubica como fuente del derecho internacional para posteriormente establecer la diferenciación entre derecho internacional y derecho interno. Se revisa también el lugar que ocupan los tratados internacionales en la legislación mexicana y se trata de identificar cuál es la jerarquía que existe entre los tratados y las leyes federales. Finalmente se hace referencia a los acuerdos comerciales multilaterales y se analiza la OMC, en cuanto a su carácter de organización internacional. Se revisa también el GATT de 1947 y su transición al Acuerdo de Marrakech que da origen a la OMC. De ésta se revisa su estructura y principios generales.

En el **Capítulo III**, se revisa el marco jurídico internacional para la determinación del valor normal en la OMC. Se revisó el AAD, los informes del Grupo de Trabajo y los Protocolos de Adhesión de China y Ucrania a la OMC, pues son los países considerados por México como ECP a los así como los principales conceptos aplicables al cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping*.

El objetivo de los capítulos II y III es elaborar sobre el marco jurídico, nacional e internacional, que regula al comercio mundial, así como los tratados comerciales multilaterales, que generan obligaciones para el Estado Mexicano en materia *antidumping*.

En los **Capítulos IV y V** se revisa el marco jurídico y la práctica administrativa seguida por la Comunidad Europea y Estados Unidos de América, para la determinación sobre lo que consideran un PSEM y una ENM, respectivamente. Se estudian también, los criterios de selección de país sustituto, así como el trato de economía de mercado tanto a nivel país como por sector o empresa. Se revisaron también algunas resoluciones finales de investigaciones *antidumping* para productos de origen chino, publicadas en un marco temporal reciente. Se analizaron los criterios seguidos por las autoridades para conceder el trato de mercado, así como los criterios efectivamente aplicados para seleccionar el país sustituto utilizado en las investigaciones *antidumping*.

El objetivo de estos capítulos es analizar la legislación y práctica administrativa en la Comunidad Europea y Estados Unidos de América en cuanto a la determinación de qué consideran una economía que no opera en condiciones de mercado y cuál es el tratamiento que les conceden para el cálculo del valor normal.

En el **Capítulo VI** se revisa la LCE y el RLCE así como la práctica administrativa mexicana en cuanto a determinación del trato de economía de mercado, a nivel país o por empresa o sector, así como los criterios de selección de país sustituto. Se hace especial énfasis en las resoluciones emitidas por la autoridad mexicana, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), y se lleva a cabo una revisión detallada de las resoluciones *antidumping* emitidas, para productos de origen chino, durante los años 1993 a 1994 y 2003 a mayo de 2010, al ser estos años en los que se iniciaron el mayor número de investigaciones contra China.

A partir de las resoluciones analizadas, se desarrolla un estudio de la práctica seguida por la UPCI en lo referente a los criterios de selección de país sustituto. Se detallan los criterios más utilizados por la autoridad y se destaca el hecho que Estados Unidos haya sido reiteradamente utilizado como país sustituto de China. Se encontró también una marcada diferencia en el patrón de comportamiento de la UPCI a partir de 2007, la cual se detalla.

El objetivo de este capítulo es desarrollar los criterios efectivamente utilizados por la autoridad investigadora mexicana al llevar a cabo una revisión detallada de su actuación.

Con el fin de desarrollar el objetivo de esta investigación, el trabajo contiene también un apartado de Conclusiones, en las que se determina si se comprobó o rechazó la hipótesis inicialmente planteada. Asimismo, a través del análisis de la práctica administrativa seguida por la Comunidad Europea, Estados Unidos, y especialmente de la UPCI en los últimos años, se elaboran propuestas sobre una actuación más adecuada por parte de la autoridad respecto de la selección de país sustituto.

Ciudad Universitaria, agosto de 2010.

## Capítulo I. Marco económico

### 1.1 Antecedentes de los sistemas económicos

#### 1.1.1 El mercantilismo

El mercantilismo es la doctrina económica que dio su fundamento al capitalismo y que tuvo lugar en los años 1500 a 1750. Se desarrolló en Inglaterra, Francia, España e Italia. Sus principales exponentes fueron: Jean Colbert, Bodin, Tomás Mun, Josiah Child, William Petty, Thomas Milles y Gerard de Malynes. Esta corriente consideraba que la riqueza se generaba mediante la acumulación de oro y el comercio. La riqueza de un país podía ser medida por la cantidad de oro que poseía, además que, si el comercio con otros países era favorable, se traduciría en una mayor acumulación de metales y por tanto, de riqueza.

Las principales ideas del mercantilismo se centran en:

1. Índole nacionalista, en tanto que un Estado sólo se beneficia en detrimento del otro. Exaltaba la superioridad de la nación sobre otra. “Los mercantilistas partían de la suposición que la riqueza total del mundo era fija [...] cuando el comercio se llevaba a cabo entre individuos, la ganancia de uno significaba necesariamente la pérdida del otro. Los mercantilistas aplicaban este razonamiento al comercio entre las naciones, concluyendo que cualquier incremento en la riqueza o poder económico de una nación, se daba a expensas de las otras. Por consiguiente, los mercantilistas hacían énfasis en el comercio internacional como un medio de aumentar la riqueza y el poder de una nación y en particular, se enfocaban en la balanza comercial entre las naciones.”<sup>1</sup>
2. El Estado como único realizador de la política económica, eliminando la dependencia del exterior. “El mercantilismo debe ser considerado como una fase de la historia de la política económica, que contiene diversas medidas económicas encaminadas a conseguir la unificación política y el poderío

---

<sup>1</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C. *Historia del pensamiento económico*. Cuarta Edición. McGraw Hill. México, 2006. Pp. 45.

nacional. Se destaca en primer plano la erección de los Estados-naciones, y el sistema monetario, el proteccionismo, y otros expedientes económicos se consideraban meramente como medios para ese fin. La intervención del Estado era una parte esencial de la doctrina mercantilista.”<sup>2</sup>

3. Gran importancia de los metales preciosos y del dinero circulante. “El enriquecimiento del Estado está constituido por la adquisición de metales preciosos, oro y plata; esta adquisición debe ponerse en manos del Estado; debe fomentarse la explotación de las minas o, en su defecto, atraer los metales preciosos por las exportaciones e impedir su pérdida por la reducción de las importaciones; prohibirse la salida de metales preciosos; fomentar la industria y el comercio, y consolidar los intereses nacionales a costa de los extranjeros.”<sup>3</sup>
4. Una balanza comercial favorable, donde las exportaciones del país siempre excedan las importaciones. “Según la doctrina mercantilista, un país debía fomentar las exportaciones y desincentivar las importaciones por medio de aranceles, contingentes, subvenciones, impuestos, etc. con el fin de lograr la balanza comercial favorable. La producción debía estimularse por medio de la intervención gubernamental en la economía nacional y de la regulación del comercio exterior. Debían establecerse gravámenes protectores sobre los bienes manufacturados procedentes del exterior y debía fomentarse la importación de materias primas baratas para producir bienes manufacturados para la exportación.”<sup>4</sup>
5. Preponderancia del comercio exterior y la industria, donde era imprescindible que los salarios fueran bajos y que la población creciese. Una población numerosa y mal pagada produciría muchos bienes a un precio lo suficiente bajo como para poder venderlos en el exterior;

---

<sup>2</sup> ROLL, Eric. *Historia de las Doctrinas Económicas*. Fondo de Cultura Económica. México, 2008. Pp. 59.

<sup>3</sup> JUÁREZ MEJÍA, Godolfino Humberto. *Introducción a la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Porrúa. México, 2003. Pp.24.

<sup>4</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C. *Op, Cit.*, Pp. 45.

6. Las colonias son fuentes de materia prima y mercados donde colocar los productos.

Así, respecto de la acumulación de riqueza, las ideas del mercantilismo se centran en la noción de balanza comercial, la cuál se sustentaba en la prohibición de todas las exportaciones de oro y plata con el fin de que todo el dinero se mantenga en circulación. En cuanto al comercio, tenía un carácter altamente proteccionista pues buscaba obstaculizar las importaciones de bienes y limitarlas a la importación de materias primas que permitieran elaborar productos finales. No permitía la importación de bienes que se produjeran de manera interna en el país y si era indispensable importar, debía procurarse el trueque por otros bienes, evitando a toda costa la salida de metales del país. La escasez de metales generaba una pérdida o descompensación, por lo que se buscaba vender el excedente de manufacturas en el extranjero a cambio de oro. Así, para Malynes, quien elaboró importantes conceptos sobre la balanza comercial, señalaba que “no debe haber preponderancia de artículos extranjeros sobre los artículos de fabricación interior, pues ello se traduciría en una pérdida de la riqueza, puede incurrirse en esta pérdida de tres formas: exportando oro, plata o monedas, vendiendo los artículos fabricados en el propio país demasiado baratos o comprando demasiado caros los artículos extranjeros. [...] Malynes se preocupa por lo tanto, de algo más que de la simple balanza comercial o relación entre las exportaciones y las importaciones. “Esta descompensación se debe en realidad al precio de los artículos y no a su cantidad o calidad”, es decir, la descompensación está relacionada con lo que se conoce con el nombre de “términos comerciales”, o sea, la relación entre los precios de las exportaciones y de las importaciones.”<sup>5</sup>

Los mercantilistas son los primeros en conceder importancia a la política monetaria y a la política económica del comercio internacional, elaborando así la importancia del concepto de balanza comercial. “En una palabra, crishedonismo,

---

<sup>5</sup> SPIEGEL, Henry W. *El Desarrollo del Pensamiento Económico*. Ediciones Omega. España, 1991. Pp. 128.

estatismo y reglamentación, balanza de comercio, exclusivismo marítimo y colonial, rudo celo internacional, constituyen el mercantilismo en esquema.”<sup>6</sup> La intervención del Estado en la regulación de la economía y del comercio fueron importantes principios que caracterizaron esta corriente de pensamiento.

### 1.1.2 La fisiocracia

Esta corriente surge en Francia del siglo XVIII como una reacción al mercantilismo. Petty y Cantillon fueron las figuras de transición del mercantilismo al liberalismo. “Los fisiócratas que, siguieron a Petty y Cantillon y absorbieron mucha de su influencia, representan el alba de la era liberal. Sus ideas constituyen un rechazo más vigoroso del mercantilismo, si no una aceptación franca del *Laissez faire*.”<sup>7</sup>

En contraste con los mercantilistas que exaltaban la importancia de la industria y el comercio, los fisiócratas lo desestimaron al considerar que la única actividad realmente productiva era la agricultura y era la única que podía generar riqueza. Fomentaban la mejora de los sistemas de cultivo para aumentar la productividad de la agricultura. Para los fisiócratas la riqueza de una nación procedía de su capacidad de producción y no de la cantidad de metales que poseyera. “La visión de los fisiócratas se basaba en la consideración de que el trabajo de la tierra era la única actividad capaz de lograr un resultado neto positivo. Las otras actividades eran “estériles”, sin que ello implicara que se consideraran inútiles.”<sup>8</sup> Señalaban también, la importancia del Estado minimalista, es decir, aquél cuya intervención en la economía sea mínima.

Su principal exponente fue François Quesnay, quien sostenía la importancia de la agricultura para la economía y que los hombres podían alterar el orden natural. “Sostenían que las leyes naturales gobernaban el funcionamiento de la economía y que, aunque estas leyes eran independientes de la voluntad humana, los hombres

---

<sup>6</sup> JUÁREZ MEJÍA, Godolfino Humberto. *Op, Cit.*, Pp. 24.

<sup>7</sup> EKELUND, Robert B. y HÉBERT, Robert F. *Historia de la teoría económica y su método*. 3ª edición. McGraw-Hill Interamericana, México, 2008. Pp. 77.

<sup>8</sup> ZALDUENDO, Eduardo A. *Breve Historia del Pensamiento Económico*. Ediciones Macchi. Argentina, 1998. Pp. 61.

podían descubrirlas objetivamente, como podían descubrir las leyes de las ciencias naturales.”<sup>9</sup> Dentro de sus principales ideas se encuentran:

1. Las mismas leyes que rigen al mundo físico (orden natural) rigen a las sociedades humanas y por ello era conveniente dejar que el orden natural actuara solo sin intervención. Surge así el concepto de *laissez faire, laissez passer*. “Como los fisiócratas creían que existía un orden natural superior a cualquier diseño humano posible, pensaban que la economía se regulaba en gran medida por si sola, por lo que eran contrarios a los controles impuestos por el sistema mercantilista. El Estado debía seguir una política de *laissez faire*, es decir, no intervenir.”<sup>10</sup> Por lo tanto, pugnaba por la mínima intervención del Estado y la reducción de la actividad legislativa.
2. La diferencia entre lo gastado y lo producido es el aumento real de la riqueza o producto neto y sólo existe en la agricultura. Por lo que los agricultores eran la única clase social productiva pues sostenían a las otras dos clases que eran la clase propietaria de la tierra y la clase estéril (obreros, artesanos y comerciantes);<sup>11</sup> De modo que la distribución y circulación de la riqueza se efectuaba entre las clases sociales. La producía la clase agrícola y se distribuía entre la propietaria y la estéril.
3. Desestima la importancia del comercio al considerarla una actividad estéril, la única actividad generadora de riqueza era la agricultura. “las nociones de trabajo productivo e improductivo, introducidas en conexión con un nuevo concepto de riqueza, en virtud del cual la auténtica fuente de riqueza es el producto neto que se obtiene aplicando al trabajo a la tierra.”<sup>12</sup>

Para los fisiócratas, “la referencia explícita era la producción agrícola, la única capaz de producir un excedente sobre los costos de reposición y, por ello, la única fuente de riqueza. Los fisiócratas consideraban el excedente como una especie de don natural de la tierra. Por ello, los agricultores formaban la clase productiva

---

<sup>9</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C. *Op, Cit.*, Pp. 57.

<sup>10</sup> *Ibidem*, Pp. 62.

<sup>11</sup> ZALDUENDO, Eduardo A. *Op, Cit.*, Pp. 63.

<sup>12</sup> SCREPANTI, Ernesto y ZAMAGNI, Stefano. *Panorama de Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Ariel. España, 1997. Pp. 57.

mientras que las personas adscritas a las actividades industriales constituían la clase estéril, no porque no produjeran mercancías útiles, sino porque el valor de su output se consideraba igual al valor de los inputs.”<sup>13</sup>

Así, el pensamiento de los fisiócratas se centra en la agricultura como única actividad productiva, por lo que el comercio, en contraste con los mercantilistas que acentuaban su importancia, era una actividad poco prioritaria. Ahora bien, respecto del papel del Estado en la economía, los fisiócratas consideraban que era preferible minimizar la intervención estatal y permitir a las fuerzas naturales actuar solas. Este principio de *laissez faire*, sienta un importante precedente para la siguiente corriente de pensamiento económico: el liberalismo.

### 1.1.3 Liberalismo económico

El periodo clásico de la economía moderna comprende desde 1776 hasta 1870. Este periodo considerado como economía clásica del liberalismo surge como contra respuesta a las ideas del mercantilismo; principalmente a la intervención estatal en la economía y control del comercio. Sus ideas se sustentan en un fuerte enfoque individualista caracterizado por ideas del “orden natural” como rector de la economía, donde la participación estatal sería mínima. “El enfoque individualista del liberalismo económico es una respuesta al excesivo intervencionismo estatal que recomendaran los mercantilistas, es la contrapartida de las tendencias del mercantilismo. Si antes se afirmaba que era necesaria la intervención del Estado, con esta corriente se tiene como indispensable su abstención, en términos generales, salvo en actividades que no interesaban o escapaban a las posibilidades de los particulares. [...] El liberalismo se sustenta sobre el principio básico de la libertad económica y política. Según los liberales, si los pueblos gozan de libertad política, tendrán libertad económica, y en las mismas condiciones igualitarias podrán concurrir en la vida económica.”<sup>14</sup> El mercantilismo clásico o financiero ponía el acento en la promoción del comercio y en el superávit de la balanza de pagos.

---

<sup>13</sup> *Idem.*

<sup>14</sup> HERRERÍAS, Armando. *Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Limusa. México, 1991. Pp. 111.

Las principales aportaciones del liberalismo económico se encuentran en las leyes enunciadas por sus pensadores clásicos que se resumen en las siguientes leyes:

- a) Ley del Interés Personal
- b) Ley de la Libre Competencia
- c) Ley de la Oferta y la Demanda
- d) Ley del Salario
- e) Ley de la Renta
- f) Ley del Libre Cambio Internacional<sup>15</sup>

A continuación se analizarán éstas con base en el pensamiento de los principales exponentes clásicos del liberalismo económico.

#### 1.1.3.1 Adam Smith

Uno de sus principales precursores es por supuesto, Adam Smith. Su libro *La Riqueza de las Naciones*, considerado como el primer tratado de economía clásica, esboza teorías sobre la producción, el valor y la distribución, concentrándose en la división del trabajo y el proceso de fijación de los precios. Aborda también, temas como el proceso de acumulación y formación del capital, el ahorro y la inversión. Así, las principales aportaciones de Smith fueron las siguientes:

1. División del trabajo: niega la afirmación de los fisiócratas que las fuerzas naturales creen riqueza, se necesita la dirección del hombre para tornarlas fecundas y útiles. La división del trabajo tiene como ventajas: lograr la destreza y maestría de los trabajadores dedicados a una labor particular, se realiza una economía de tiempo y favorece el perfeccionamiento de las labores y los inventos.<sup>16</sup> Esto tuvo relevancia en la economía en cuanto al concepto de las ventajas comparativas.

---

<sup>15</sup> ASTUDILLO URSÚA, Pedro, *Lecciones de Historia del pensamiento económico*. Editorial Porrúa. México, 2002. Pp. 71.

<sup>16</sup> *Ibidem*, Pp. 71

2. La ley del interés personal: refiere a qué cada persona persigue su interés personal, la riqueza, conociendo la mejor manera de obtenerlo, por lo que el Estado no debería legislar sobre ello y abstenerse de intervenir. “En una forma natural los hombres se dedican espontáneamente a las actividades económicas que desean, guiados por su interés personal y sin que los dirija ninguna autoridad. Espontáneo en cada hombre, resulta además benéfico para todos los demás.”<sup>17</sup>
3. La espontaneidad de las instituciones económicas y su concepto de la “mano invisible” postula que el crecimiento y el desarrollo son procesos naturales generados por la ambición natural del ser humano por lo que el Estado no debe intervenir. “Así como existe un orden natural, también debe haber un orden económico, que por tanto existen en la ciencia económica, leyes parecidas a las físicas y que ambas son indefectibles; que al ser infringidas, no sólo en lo individual, sino en lo colectivo por el hombre, de inmediato se ven los efectos de su violación. Las mismas están íntimamente ligadas con la naturaleza humana y responden al afán de satisfacer sus necesidades, y a la ley del menor esfuerzo con el máximo rendimiento. De modo que el orden no necesita ser impuesto artificialmente porque existe “naturalmente”; la sociedad económica funcionaría mejor con el menor intervencionismo estatal.”<sup>18</sup>
4. El Estado debe limitarse a ramos como la administración de justicia, defensa nacional con el ejército y la policía, construcción o mantenimiento de obras públicas, principalmente. Las excepciones son que el Estado fije la tasa de interés y algunos impuestos aduanales para obtener ingresos.<sup>19</sup> Por lo que la no intervención del Estado en la economía es piedra angular en el pensamiento de Smith.

---

<sup>17</sup> RANGEL COUTO, Hugo. *Guía para el Estudio de la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Porrúa. México, 1976. Pp. 47.

<sup>18</sup> HERRERÍAS, Armando, *Op, Cit.* 130.

<sup>19</sup> RANGEL COUTO, Hugo, *Op, Cit.*, Pp. 47

5. Comercio internacional: para Smith éste refleja sus teorías sobre el interés personal, la división del trabajo y la no intervención del Estado. Critica el proteccionismo pero recalca que el papel del comercio internacional es la exportación del excedente de producción. “Smith vio particularmente en el comercio exterior el mismo orden inherente que gobierna los actos más sencillos del trueque. En las diferentes ramas del comercio interior, en el comercio exterior, en la relación entre el comercio y la agricultura, está vigente el principio de que el orden surge espontáneamente y de que la interferencia sólo traería una disminución del beneficio.”<sup>20</sup>

El pensamiento económico de Smith respecto del concepto de mecanismos de mercado y de asignación de precios permitió elaborar y explicar la teoría de la adaptación de la oferta y la demanda, donde la producción responde a la demanda y los precios surgen como respuesta al equilibrio de éstos. Los mecanismos de mercado para Smith “eran una alternativa frente al control gubernamental de la vida económica. Le preocupaba la ineficiencia y otros defectos del mercantilismo y, pensaba que había encontrado en el mecanismo de mercado un sustituto de la incompetencia de los planificadores. Planteó la posibilidad de que los recursos se asignaran sistemáticamente para satisfacer las necesidades humanas, a manera de subproducto de decisiones humanas “egoístas” sin más objeto que el comprar o vender. Observó que los precios determinados por los consumidores en sus transacciones podrían establecer un conjunto de señales para dirigir el proceso productivo de toda la economía.”<sup>21</sup>

Así, el pensamiento económico de Smith sustentado en la Ley del interés personal, la división del trabajo, la espontaneidad de las instituciones económicas y la “mano invisible”, aunado al mínimo intervencionismo estatal en la economía y en el comercio, derivan en importantes nociones del pensamiento económico de mercado, donde éste, se regula a sí mismo por las fuerzas de oferta y demanda, sin intervención estatal.

---

<sup>20</sup> ROLL, Eric, *Op, Cit.*, Pp. 137

<sup>21</sup> LINDBLOM, Charles E., *Democracia y sistema de mercado*. Fondo de Cultura Económica. México, 1998. Pp. 127.

### 1.1.3.2 Juan Bautista Say

Otro de los principales pensadores de la economía clásica es Juan Bautista Say quien fue uno de los defensores del liberalismo de Smith. Introdujo la distinción de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) con sus respectivos ingresos. Say sistematizó y enunció los principios económicos en las categorías de producción, distribución y consumo.<sup>22</sup>

Enunció la “Ley de Say”, que explica que la suma de los valores de la totalidad de las mercaderías producidas tiene que ser equivalente a la suma de todos los valores de las mercaderías compradas, explicando así como la oferta crea su propia demanda.<sup>23</sup> Para Say “es la producción la que abre mercados a los productos, esto es, la producción es la que crea la demanda, es la que genera los ingresos para dar salida a la producción. Esta argumentación de Say se ha venido a condensar en la consabida fórmula del sistema de libre competencia *toda oferta crea su propia demanda*. Dice Say: que la demanda de los productos en general es tanto más fuerte cuanto que la producción es más activa, verdad constante a pesar de su giro paradójico... Los productos creados hacen nacer diversas demandas, determinados por las costumbres, las necesidades del estado de los capitales, de la industria, de los agentes naturales del país; las mercancías más solicitadas son las que se ofrecen, por la competencia, los mayores intereses para los capitales que se consagran a ellas, mayores beneficios para los empresarios, mejores sueldos para los obreros, y son esas las que se producen de preferencia.”<sup>24</sup>

La Ley de Say explica el riesgo de un desempleo masivo en una economía competitiva pues limita la cantidad de mano de obra y los recursos naturales disponibles para producir. Cada aumento de la producción aumenta los salarios y los demás ingresos que se necesitan para poder comprar esa cantidad adicional producida. Así, las principales aportaciones de Say son la teoría del equilibrio de la oferta y la demanda, generando como consecuencia, mercados competitivos.

---

<sup>22</sup> STANLEY, Charles A. *A History of Economic Thought: from Aristotle to Arrow*. Basil Blackwell. Gran Bretaña, 1989. Pp. 72.

<sup>23</sup> *Ibidem*, Pp. 73

<sup>24</sup> JUÁREZ MEJÍA, Godolfino Humberto, *Op, Cit.*, Pp. 213.

### 1.1.3.3 David Ricardo

Otro importante exponente de la economía clásica es David Ricardo. En 1817 publicó *Principios de economía política y tributación*. Presenta una teoría del valor basada en que el aumento del valor de los bienes se encuentra relacionado con su escasez y con la cantidad de trabajo que requiere su producción. El capital, es entonces, la acumulación del trabajo anterior. “El problema central planteado por Ricardo era ver cómo se producen los cambios en las proporciones relativas de la renta correspondientes a la tierra, al trabajo y al capital, y el efecto de estos cambios sobre la acumulación de capital y el crecimiento económico. La determinación de la renta era una parte integral de este problema, por supuesto. Pero toda la teoría de la distribución de la renta tiene que descansar en una teoría del valor y, Ricardo procedió a modificar la teoría del valor de Smith para su propio uso. Ricardo apreciaba ciertas deficiencias en la teoría de Smith sobre el “valor natural”. Según Smith, un aumento en el precio de un factor (por ejemplo, los salarios) aumentaría el valor de los bienes producidos por aquél factor (trabajo). Para Ricardo este era un análisis superficial, especialmente si el cambio en el valor era más que un cambio en el nivel nominal de los precios.”<sup>25</sup>

Para Ricardo, el valor de un bien depende del trabajo y no de la retribución que se da a este factor. Así, la proporción entre valor de uso y valor de cambio es inversa, a mayor valor de uso, menor valor de cambio y viceversa.

Una de las importantes aportaciones de David Ricardo que desarrolla en su Teoría del salario. Si la oferta crece (número de trabajadores), el precio (salario) disminuirá, *contrario sensu*, si la demanda aumenta, los precios se elevan. Por lo tanto para Ricardo, “fiel a su postura individualista, no es conveniente que el Estado intervenga en las relaciones obrero-patronales, por que los salarios deben estar sujetos a los dictados de la libre competencia.”<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> EKELUND, Robert B. y HÉBERT, Robert F., *Op, Cit.*, Pp. 160

<sup>26</sup> HERRERÍAS, Armando, *Op, Cit.*, Pp.128

Una de las aportaciones relevantes de David Ricardo en su teoría de la renta es el concepto de rendimientos decrecientes. “El principio de los rendimientos decrecientes establece que si un factor de producción se incrementa continuamente y los demás se mantienen constantes, la tasa a la que aumenta el producto total acaba disminuyendo.”<sup>27</sup> Afirma que a medida que se aumenta la fuerza de trabajo y el capital que se utiliza para labrar la tierra, disminuyen los rendimientos o, como decía Ricardo, "superada cierta etapa, no muy avanzada, el progreso de la agricultura disminuye de una forma paulatina". Esta teoría fue retomada en la economía moderna en cuanto al concepto de economía de escala.

Para Ricardo las leyes de mercado eran importantes pues restablecían el equilibrio entre las naciones, donde cada nación posee la cantidad de moneda necesaria para sus necesidades. En cuanto al comercio internacional y la teoría cuantitativa de la moneda, David Ricardo señala que “en los países donde el país está abierto a la libre competencia, los intereses individuales y los de la comunidad están constantemente en armonía.”<sup>28</sup> Por lo que era partidario del libre comercio, sustentando que esto responde a la división del trabajo en el orden internacional, “como todos los demás contratos, debían ser dejados a la libre y limpia competencia del mercado, sin ser nunca controlados por la interferencia de las leyes.”<sup>29</sup> Estableciendo así, la teoría de la ventaja comparativa. El interés central de Ricardo en el comercio estaba en las ventajas que obtienen los países de éste. Lo cual generaba ventajas respecto de la distribución (al importar a menor costo del que tienen los mismos bienes en el interior) y en la renta real (el aumento de las importaciones, aumenta las mercancías disponibles, lo cual es deseable, además de que no altera su valor real pues éste depende de la renta).<sup>30</sup>

Se observa que el liberalismo económico se caracterizó por la noción de *laissez faire*, donde la intervención estatal debía ser mínima o sólo sujetarse a ciertos aspectos de orden y policía, pero en materia económica, debía permitir a las fuerzas

---

<sup>27</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C., *Op, Cit.*, Pp. 119

<sup>28</sup> ASTUDILLO URSÚA, Pedro. *Op, Cit.*, Pp. 97

<sup>29</sup> SPIEGEL, Henry W. *Op, Cit.*, Pp. 390

<sup>30</sup> STANLEY, Charles A. *Op, Cit.*, Pp. 84

de mercado actuar con libertad pues éstas respondían al orden natural. A su vez, vislumbraban al comercio internacional como un aspecto positivo para la acumulación de riquezas. Partían del punto de la división del trabajo y las ventajas comparativas, de modo que al igual que la economía, el comercio debía fluir libremente, sin intervención de los Estados. Éstas características del liberalismo económico serán posteriormente retomadas en el sistema económico de mercado.

#### 1.1.4 Economías socialistas y el marxismo

##### 1.1.4.1 Socialismo económico

El socialismo de Estado fue predecesor a las ideas marxistas. Tiene su sustento en ciertas ideas de justicia aplicados a la sociedad y al Estado. “El socialismo de Estado no es un sistema económico propiamente dicho, sino un concepto de política económica”. Presupone tres elementos principales:

- La adaptación de la producción a las necesidades sociales;
- El sostenimiento de la producción al nivel de los recursos;
- La justa distribución del producto común entre los productores.<sup>31</sup>

El socialismo fue una corriente disidente de su predecesora, el liberalismo económico. Los socialistas agregan el elemento de la cuestión social reflejada en la igualdad y la justicia a sus nociones de pensamiento. “Los socialistas, cuestionaban el poder, las motivaciones humanas y el comportamiento asociados con la posesión de la propiedad privada y con la prosecución de la riqueza.”<sup>32</sup>

En contraste con el liberalismo económico, el socialismo concede un papel primordial al Estado, quien debe establecer dirigir la organización económica y asegurar la equitativa distribución de la riqueza, evitando su concentración. El Estado puede encargarse también de las gestiones de las empresas y vigilar su actuación. Sin por esto afectar la propiedad privada que considera indispensable para la producción.

---

<sup>31</sup> ASTUDILLO URSÚA, Pedro, *Op, Cit.*, Pp. 149

<sup>32</sup> GALBRAITH, John Kenneth, *Historia de la Economía*. Ariel Sociedad Económica. España, 1993. Pp. 141.

En el socialismo, la intervención del Estado en la economía encuentra su sustento en argumentos morales como el bien de la nación mediante la justicia en la distribución de la riqueza y un mejor nivel de vida de la clase trabajadora. En cuanto a su sistema económico, “una economía socialista se define principalmente por la propiedad colectiva (estatal) de los medios de producción y por la planificación económica (de la producción, distribución, consumo e inversión), como instrumento eficaz de desarrollo, capaz de satisfacer las necesidades de la sociedad sin incurrir en las contradicciones e injusticias del capitalismo. El mercado, como sistema regulador, y el beneficio como motor de la actividad, son elementos incompatibles con el sistema socialista.”<sup>33</sup>

La importancia de la corriente de pensamiento socialista deviene del severo cuestionamiento que efectuó al pensamiento liberal, al confrontar sus ideas con una realidad social caracterizada por la desigualdad. “El objetivo implícito de este modelo es conseguir, en una situación de atraso económico,

Sin embargo, es complejo establecer cuál era su noción de política económica pues “la mayoría de los socialistas –utópicos, marxistas y postmarxistas- se dedicaron a analizar los fallos del capitalismo y apenas escribieron sobre como esperaban que se organizara económicamente una sociedad socialista. Algunos autores plantearon a finales del siglo XIX dos cuestiones sobre el socialismo que aun son importantes hoy: ¿puede el socialismo asignar racionalmente los recursos? Y ¿son compatibles el socialismo y la libertad?”<sup>34</sup>

#### 1.1.4.2 Marxismo

El Marxismo fue la manifestación más importante del socialismo moderno. Se vio plenamente materializado en el sistema económico de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y por consiguiente, fue una fuerte influencia para el sistema de

---

<sup>33</sup> LAROUSSE, voz “el modelo socialista”, *Larousse Temático*. Tomo IV. Primera Edición. México, 1993. Pp. 707

<sup>34</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C., *Op, Cit.*, Pp. 378

las economías centralmente planificadas. Así, “el marxismo puede analizarse en cuatro aspectos ligados entre sí: una filosofía general, una historia de la humanidad ordenada por una interpretación materialista, la crítica general del régimen capitalista especialmente en sus aspectos sociales y económicos y, finalmente, una predicción sobre el futuro desarrollo de la sociedad.”<sup>35</sup>

Karl Marx elaboró primeramente, sobre la cuestión de los medios de producción: “el hombre, dice Marx, es un productor social de sus medios de subsistencia. La producción social implica ciertas relaciones sociales cuyo carácter dependerá del grado de desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. Esas relaciones sociales constituyen la estructura económica de la sociedad, sobre la cual se construye una superestructura de instituciones políticas y jurídicas, de ideas y modos de pensar, que reflejan, en última instancia, la estructura económica existente.”<sup>36</sup>

Posteriormente, Marx elabora una severa crítica al sistema económico capitalista. Parte de la teoría de David Ricardo sobre el valor-trabajo<sup>37</sup>, pero distingue “en la producción capitalista también el trabajo tiene un doble carácter, pues produce valor de uso y valor de cambio [...] si el valor de cambio de un bien, no es sino la expresión del tiempo de trabajo socialmente necesario empleado en su producción; el trabajo en si mismo no puede tener valor.”<sup>38</sup> De modo que la única manera de medir el valor es dependiendo de la duración del tiempo necesario para producir una mercancía. Es el tiempo de trabajo el que crea el valor y determina su monto en las mercancías.

Marx elaboró su Teoría del Materialismo Histórico en el que postula que la sociedad humana evoluciona al estar en constante movimiento, donde todas las instituciones económicas (instituciones, políticas de estado, lucha de clases) están en constante movimiento o son fuente de movimiento. “Marx, tomando a Hegel como

---

<sup>35</sup> ZALDUENDO, Eduardo A. *Op, Cit.*, Pp. 358

<sup>36</sup> ROLL, Eric, *Op, Cit.*, Pp. 234.

<sup>37</sup> La teoría de Ricardo del valor establecía una diferencia entre el valor de uso y el valor de cambio. Señaló que el valor del bien depende del trabajo.

<sup>38</sup> ROLL, Eric, *Op, Cit.*, Pp. 241.

punto de partida, se sintió compelido a rechazar lo más fundamental de los supuestos en que se basaba la economía clásica. El equilibrio no era para él el fin, sino sólo un incidente en un proceso de cambio mucho mayor, que alteraba por entero la relación entre capital y trabajo.”<sup>39</sup> Posteriormente, al explicar que el trabajador nunca recibe la totalidad del valor de su trabajo; entre lo que percibe y lo que produce hay siempre una diferencia (plusvalía). Esta teoría de la plusvalía sostiene que la explotación del asalariado es resultado inevitable del fenómeno del cambio en el régimen capitalista.<sup>40</sup> De modo que la libertad de trabajo y la propiedad privada, permiten a través del cambio que el capitalista se quede con la plusvalía generada por el trabajo del asalariado, no habiendo así ni una justa retribución ni distribución de la riqueza.

Es posible destacar las aportaciones de Marx a la economía al mencionar que “Marx aplicó su teoría de la historia a la sociedad y la economía de su época con el fin de descubrir las leyes del movimiento del capitalismo y de identificar las contradicciones entre fuerzas y las relaciones de producción. Le interesaban las tendencias a largo plazo de la economía; cuando examinó el presente, siempre lo hizo en el contexto del presente como historia. En su análisis del capitalismo, formuló ciertos principios que han llegado a conocerse con el nombre de leyes marxistas [...]”<sup>41</sup>

El marxismo sostenía que la economía determina a la política, donde los conflictos políticos surgen de la lucha de clases por la distribución de la riqueza, por lo que, los conflictos políticos se acabarán cuando se eliminen el mercado y la sociedad de clases.

---

<sup>39</sup> GALBRAITH, John Kenneth, *Op, Cit.*, Pp. 143.

<sup>40</sup> ASTUDILLO URSÚA, Pedro, *Op, Cit.*, Pp. 156.

<sup>41</sup> LANDRETH, Harry y COLANDER, David C, *Op, Cit.*, Pp. 201.

## 1.2 Sistemas económicos

Se considera sistema económico al sistema de producción, distribución y consumo de bienes y servicios dentro de una economía. Un sistema económico busca regular la actividad económica mediante la organización y coordinación de las decisiones de manera que permita utilizar los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) de manera racional; además establece las políticas que posibilitan la toma de decisiones sobre qué producir, cómo producirlo y para quién. Así, un sistema económico es “el conjunto de estructuras económicas (de producción, distribución, consumo, ahorro, etc.) que conforman la economía de un país. La coherencia funcional de dichas estructuras puede asentarse en principios diferentes. Por ejemplo, la propiedad estatal de los medios de producción determina el sistema socialista, mientras que la confianza en los mecanismos del mercado para regular la economía constituye el fundamento del capitalismo.”<sup>42</sup>

La manera en que las decisiones de producción y asignación de los recursos son tomadas, ya sea en respuesta a las fuerzas de mercado o a un plan central fijado por el Estado, caracteriza la principal diferencia entre los sistemas económicos de mercado y centralmente planificados. Sin embargo, la evolución de las corrientes de pensamiento capitalistas y socialistas, además de la interrelación de los mercados a nivel internacional, y la probada demostración que el libre mercado debe operar en un marco jurídico regulado por el Estado ha llevado al surgimiento de otro tipo de sistema económico: el de las economías mixtas.

Derivado del surgimiento de las economías mixtas, uno de los principales debates en los conceptos de sistemas económicos es el papel que deben jugar tanto el Estado como el mercado. Se analiza entonces, la importancia de la economía política como una metodología o teoría unificada que persigue una comprensión general del proceso de cambio social, que incluya la manera en que interactúan los aspectos sociales, económicos y políticos de la sociedad. En un mundo puramente

---

<sup>42</sup> LAROUSSE, voz “sistemas económicos”, *Op, Cit.*, Pp. 704

político, el Estado distribuiría los recursos disponibles sobre la base de sus objetivos políticos y sociales. En un mundo puramente de mercado, éste distribuiría y operaría sobre la base de los precios relativos de los bienes y servicios; así las decisiones tomarían la forma individual del propio interés.<sup>43</sup>

La dependencia económica entre Estado y mercado establece una relación de poder que constituye un rasgo fundamental de la economía mundial contemporánea: el Estado influye en el mercado y el mercado es una fuente de poder que influye en los resultados políticos. Por lo tanto, existe un conflicto entre Estado y mercado ya que la lógica del mercado lleva a radicar las actividades económicas donde son más productivas y provechosas. En tanto que la lógica del Estado tiende a captar y controlar el proceso de crecimiento económico y la acumulación de capital.<sup>44</sup>

En consecuencia de esta interrelación, surgen cuestionamientos sobre las causas y efectos, tanto políticos como económicos, del desarrollo de la economía de mercado. Se cuestiona cuál es la relación entre cambio económico y cambio político y cuál es la significación de la economía de mercado para las economías nacionales. Para los economistas liberales, al existir una economía de mercado, el principio de la ventaja comparativa determina la espontánea emergencia de mercados y alientan la armonía entre Estados. Esto crea una base para la paz y la cooperación.<sup>45</sup>

En contraste, para los economistas socialistas, existen efectos no deseables en una economía de mercado, como son el excesivo poder del mercado, la naturaleza conflictiva de las relaciones económicas internacionales y el hecho que la interdependencia económica debe tener una base política. Estos efectos negativos son apoyados por los economistas marxistas quienes subrayan que al existir un imperialismo capitalista, las relaciones entre economías son por naturaleza conflictivas y por tanto las economías de mercado dominantes explotan a las más débiles.<sup>46</sup>

---

<sup>43</sup> GILPIN, Robert. *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press. Reino Unido, 1987. Pp. 8-14.

<sup>44</sup> *Idem*.

<sup>45</sup> *Ibidem*, Pp. 18-24

<sup>46</sup> *Idem*.

Se ha observado que las nociones de sistemas económicos, tanto en ideología como en política económica, responde a situaciones y factores tanto endógenos como exógenos. Por ejemplo, se ha mencionado a “la economía como un reflejo del mundo en el que se han desarrollado ideas económicas específicas: las de Adam Smith en el contexto del primer trauma de la Revolución Industrial, las de David Ricardo en las etapas posteriores y más maduras de la misma, las de Karl Marx en la era del poderío capitalista desenfrenado, las de John Maynard Keynes como respuesta al implacable desastre de la gran depresión.”<sup>47</sup> Así, en lo referente a la relación entre cambio económico y cambio político, los economistas y politólogos analizan cuál es la relación entre los ciclos económicos y sus efectos políticos. ¿Son endógenos (internos) a la actuación de la economía de mercado? O ¿dependen de factores exógenos, como las guerras y los efectos políticos?

El debate sobre cuál debe predominar sobre el otro continúa y por tanto los sistemas económicos se acercan cada vez más a un sistema de economía mixto que uno totalmente de mercado o totalmente centralmente planificado. A continuación se revisarán los tres sistemas económicos que pretenden aproximarse a la mejor manera en que el Estado debe intervenir en la economía.

### 1.2.1 Sistema de economía de mercado

Es importante elaborar una definición sobre economía de mercado. “Una economía de mercado puede definirse como una en la que los bienes y servicios son intercambiados con base en los precios relativos; es donde las transacciones son negociadas y los precios determinados. Su esencia es establecer los precios de manera acordada con vendedores y compradores.”<sup>48</sup>

Siguiendo la influencia de los antecesores clásicos del liberalismo económico, en un sistema de economía de mercado las decisiones de producción, los precios derivados de distribución, y la inversión son tomadas por los propietarios de los

---

<sup>47</sup> GALBRAITH, John Kenneth, *Op, Cit.*, Pp.12

<sup>48</sup> GODDARD, Roe C., PASSÉ-SMITH, John T. y CONKLIN, John G. *International Political Economy. State Market Relations in the Changing Global Order*. Lynne Rienner Publishers, Inc. Estados Unidos de América, 1996. Pp. 17.

factores de la producción con base en sus intereses individuales, más allá de las decisiones macroeconómicas o políticas de Estado. “El mercado es la totalidad de una región donde los compradores y vendedores están en contacto libre unos a otros que los precios de los mismos bienes tienden a igualarse fácil y rápidamente.

Las características específicas del mercado dependen del grado de apertura y la intensidad de la competencia entre productores y vendedores. Los mercados se diferencian respecto a la libertad de los participantes de entrar en el mercado, y el grado en que cada comprador o vendedor individual puede influir en los términos del intercambio. Por lo que, un mercado perfectamente regulado es aquél que está abierto a todos los compradores y vendedores potenciales y en el que ningún comprador o vendedor en particular puede determinar los términos del intercambio.”<sup>49</sup>

La economía de mercado tienen una naturaleza altamente dinámica pues se ajusta en respuesta a las fuerzas de mercado, debido a:

1. El rol crítico que juegan los precios relativos en el intercambio de bienes y servicios;
2. La importancia central de la competencia como determinante del comportamiento individual e institucional;
3. La importancia de la eficiencia en determinar la sobrevivencia de los actores económicos.<sup>50</sup>

Los defensores de la economía de mercado y del libre cambio señalan que su importancia “Una economía de mercado alienta al crecimiento tanto por razones estáticas como dinámicas. El mercado incrementa la asignación eficiente de los recursos existente. El crecimiento económico ocurre por qué el mercado empuja la reasignación del trabajo, tierra y capital a aquellas actividades en que son más productivas.”<sup>51</sup>

La economía de mercado puede definirse como aquella en la cual se intercambian bienes y servicios sobre la base de los precios relativos. “Al hablar de mecanismos

---

<sup>49</sup> *Idem.*

<sup>50</sup> GILPIN, Robert, *Op, Cit.*, Pp. 18-24.

<sup>51</sup> GODDARD, Roe C., PASSÉ-SMITH, John T. y CONKLIN, John G., *Op, Cit.*, Pp. 15

de mercado nos referimos al empleo del dinero y de los precios en forma muy particular. Los precios y sus movimientos se emplean –en vez de objetivos, cuotas e instrucciones administrativas- para enviar señales a los productores sobre qué y cuánto producir. Los precios de la mano de obra y de los materiales consumidos reflejan el valor relativo de estos insumos en las diversas aplicaciones en que se les aprovecha.”<sup>52</sup>

El mercado es entonces, el lugar donde se negocian las transacciones y donde se determinan los precios. “La teoría de mercado examina el proceso de intercambio y las posiciones de los individuos en la comunidad. Implica la relación entre los individuos y sus comunidades, involucra una elección basada en la relación entre el individuo y su punto de referencia en la comunidad”.<sup>53</sup>

Finalmente, los criterios que caracterizan al sistema de economía de mercado son los siguientes:

- La inversión del ahorro con fines productivos; es decir la privación de un consumo inmediato con vistas a mejorar los medios de producción;
- La propiedad privada de los medios de producción (primordialmente intensivo en capital);
- El régimen salarial, característico de una organización de la producción en la que el propietario de los medios de producción, emplea trabajadores por un tiempo determinado a cambio de un salario;
- El mercado como lugar de encuentro de productores y consumidores;
- La búsqueda del beneficio como medio para incrementar la riqueza individual y la nacional.<sup>54</sup>

### 1.2.2 Sistema de economía centralmente planificada

Se considera como sistema de economía centralmente planificada al sistema económico donde el Estado ejerce un control central y determinante de las fuerzas

---

<sup>52</sup> LINDBLOM, Charles E. *Op, Cit.*, Pp. 126

<sup>53</sup> MALLOY, Robin Paul. *Op, Cit.*, Pp.58

<sup>54</sup> LAROUSSE, *Op, Cit.* Pp. 704

productivas. “Es un sistema económico en el que el gobierno central controla la industria de tal forma que toma todas las decisiones relativas a la producción y distribución de bienes y servicios”.<sup>55</sup>

Este sistema económico parte de las nociones establecidas por el socialismo y el marxismo en cuanto a la necesidad de la intervención del Estado en la economía. Considera que dada la importante fuerza del mercado sobre la sociedad, los grupos de poder, los Estados deben restringir el funcionamiento del mercado, a modo de regulaciones o de intervención estatal. A mayor intervención del Estado, menores las fuerzas de mercado que operan en la economía.

La noción de economía centralmente planificada tuvo su mayor exponente en la antigua República Socialista Soviética que se opone a una economía de mercado, pues el Estado determinaba de manera central la asignación de los recursos, la producción y fijaba los precios. Este sistema económico sustentaba su ideología en un sistema de propiedad comunal, donde la producción económica y la distribución eran dirigidos por una autoridad central que llevaba a cabo una planeación centralizada de la economía con miras al beneficio colectivo.

Los elementos que caracterizan al sistema de economía centralmente planificada son:

- La propiedad colectiva, es decir, estatal de los medios de producción y de distribución ;
- Prioridad atribuida a la planificación, a expensas del mercado y del beneficio;
- Constitución de un partido comunista, órgano dirigente, expresión del poder de los trabajadores;
- El trabajo asalariado, proclamado provisional y como un elemento de la relación hombre-máquina;
- Reinversión en el ahorro social<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> SULLIVAN, Arthur y SHEFFRIN, Steven M. *Economy: Principles in Action*. Pearson Prentice Hall. Estados Unidos de América, 2003. Pp. 27.

El modelo socialista aplicado en las economías centralmente planificadas funcionó principalmente en la Unión Soviética de 1917 y el final de la década de los sesenta y en la República Popular China entre 1949 y la década de los setenta, cuando la crisis mundial afectó a estas economías en una disminución del crecimiento y la productividad. Por lo que los países socialistas se abrieron a la economía mundial, importaban bienes de equipo para modernizarse, se endeudaban, se multinacionalizaban para aumentar sus exportaciones y atraer capitales. Por lo que esta evolución marca el final del modelo socialista. En 1989 y 1990 el modelo desapareció totalmente en Europa oriental y en 1991, en la Unión Soviética.<sup>57</sup> Por lo que los países que adoptaron este sistema económico, tales como Rusia y China son actualmente considerados en transición a economías de mercado. Su sistema económico es mixto, pues persisten nociones del sistema centralmente planificado, a la vez que son cada vez más las fuerzas de mercado que operan en la economía.

En contraste, para la mayoría de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, el sistema socialista a través de las economías centralmente planificadas persiste para algunos Estados ex soviéticos como Kazajstán, Kirguistán, Uzbekistán, entre otros; Vietnam y Corea del Norte.

Respecto al sistema de economía de mercado y el de economía centralmente planificada, es posible concluir que las ideas puristas sobre un Estado totalmente dirigido por las fuerzas de mercado o totalmente por el Estado, se alejan por mucho, de la realidad contemporánea. La globalización y la interacción cada vez más estrecha de los mercados han flexibilizado el concepto. Por lo que, la noción de economía centralmente planificada, resulta poco realista cuando las fuerzas de mercado, resultado de la ley de la oferta y la demanda, operan cada vez con mayor intensidad en las economías mundiales.

El comercio internacional ha acentuado estas fuerzas. Por lo que, al ser los precios los que determinan a los competidores en el mercado mundial, el papel del

---

<sup>56</sup> LAROUSSE, voz "bloque socialista", *Op, Cit.*, Pp. 704

<sup>57</sup> *Idem.*

Estado es cada vez más reducido. Al grado que es difícil pensar en un Estado que pueda ejercer una planeación y ejecución central de su economía.

Sin embargo, aun existen Estados donde el gobierno ejerce un papel muy relevante en la economía, y no solamente como garante de los derechos de propiedad y del respeto a la ley y a las garantías individuales y colectivas. El ejemplo por excelencia es el caso de la República Popular China (China), la cual, a pesar de haber llevado a cabo innumerables reformas tanto políticas como económicas, aun no puede ser considerada como EM. De esto deriva la noción de economía de no mercado, muchas veces relacionado con el concepto de economía en transición. No es una economía centralmente planificada, pero tampoco es una economía de mercado; es por tanto, una economía en transición.

En primer lugar, es importante destacar que en materia de las prácticas *antidumping*, la relevancia de la clasificación de los sistemas económicos como de mercado o centralmente planificadas es aplicable específicamente en lo referente al cálculo del valor normal. En materia *antidumping*, el trato diferenciado que se concede a las ECP deviene de la noción de que existe una fundamental distorsión de los precios en las ECP o de no mercado, donde además existe una notable intervención estatal en las decisiones que deberían ser tomadas por las empresas.

El AAD no establece ni guías ni lineamientos sobre que constituye una ECP, tampoco lo hace sobre cuál es el tratamiento que debe concederle un Estado Miembro de la OMC. Por lo que, cada Estado aplica a estas economías metodologías distintas para su consideración y tratamiento. Esto implica desde la concepción que un Estado establece sobre la definición de economía de no mercado, economía en transición y economía de mercado; hasta los criterios de selección de un país sustituto para el cálculo del valor normal. Partiendo de esta base, cada Estado establece en su marco jurídico cuáles son los criterios a satisfacer para cambiar este estatus y considerarlo como una EM. Los criterios seguidos por los Estados Unidos de América, la Comunidad Europea y México son analizados en esta tesis.

### 1.2.3 Sistema de economía mixta

Situado en la época posterior a la Gran Depresión norteamericana, Keynes estableció la importancia del papel que debe jugar el Estado en la regulación de la economía, cuando las fuerzas de mercado y el interés individual no son suficientes e incluso pueden ser perjudiciales. Keynes destacó la importancia de la intervención del Estado en algunos aspectos de la economía a la vez que permite a las fuerzas de mercado actuar con libertad. Surge entonces la noción de planeación estatal coexistente con la libertad de mercado y la libre empresa, cuando menciona:

“Muchos de los mayores males de nuestro tiempo son los frutos de la incertidumbre y de la ignorancia. Ello se debe a que individuos particulares, afortunados por sus situación o por sus habilidades, son capaces de aprovechar la incertidumbre y la ignorancia; y también porqué por la misma razón los grandes negocios con frecuencia son una lotería, se producen las grandes desigualdades de la riqueza; y estos mismos factores son también la causa del desempleo de la mano de obra, o la decepción de expectativas razonables, y del deterioro de la eficiencia y la producción. Sin embargo, el remedio reside fuera de las operaciones de los individuos; incluso el interés de los individuos puede ser el de agravar la enfermedad. Creo que los remedios para estas cosas en parte deben buscarse en el control deliberado de la moneda y el crédito por una institución central, y en parte en la recolección y diseminación de una gran cantidad de datos referentes a la situación de los negocios, incluyendo la plena publicidad, establecida por ley si fuera necesario, de todos los hechos comerciales que es útil conocer. Estas medidas deben involucrar a la sociedad en el ejercicio de la inteligencia directiva, mediante algún órgano apropiado de acción sobre muchas de las cosas intrincadas en los negocios privados, aunque se dejara funcionar la iniciativa y la empresa privada.”<sup>58</sup>

La economía mixta puede ser considerada como la evolución de los sistemas económicos tanto de la economía de mercado como de la economía centralmente planificada pues incorpora elementos de ambas. Así, la economía mixta “supone establecer la libre concurrencia de los particulares en la creación e intercambio de bienes de mercado, pero requiere también de algún papel regulador o suministrador por parte del Estado. Los elementos de los dos modelos (libre concurrencia y

---

<sup>58</sup> *Collected writings of John Maynard Keynes*, Vol. IX. Citado por: CAIRNCROSS, Alec, *Economía y Política Económica*. Fondo de Cultura Económica. México, 1992. Pp. 79.

planificación estatal) en teoría deberían dar lugar a un sistema armónico donde las libertades de empresa y trabajo convivieran con las necesidades de regulación por parte del Estado.”<sup>59</sup>

Se concibe entonces un importante papel para el Estado y el derecho en los sistemas de economía mixtos pues “en el enfoque del derecho y la economía de mercado, se entiende que el individuo no está aislado ni atomizado sino que existe como una parte integral de la comunidad en que se posiciona. Consecuentemente, el individuo y el interés personal no pueden ser las señales clave referenciales del discurso de mercado. Dentro del marco del derecho y la economía de mercado, el individuo y el interés personal son entendidos como conceptos dialógicos, lo que significa que el individuo y el interés personal son vistos en relación del uno al otro, o a otros. [...] La idea de interés personal implícitamente refiere al interés público, por lo que tienen un significado relacionado –no son opuestas, sino recíprocas en un continuo proceso de semiosis”.<sup>60</sup>

Así, el concepto de mercado actual es más amplio que el tradicional desarrollado por los liberales clásicos, pues actualmente el sistema de mercado podría estar compuesto por agentes públicos y privados, persistiendo el concepto de que la esencia del mercado es el papel central que cumplen los precios relativos en las decisiones distributivas, donde los cambios en los precios y las cantidades en los mercados nacionales responden rápidamente los unos a los otros. “El concepto de mercado es más amplio que el de capitalismo. La esencia del mercado es el rol central de los precios en las decisiones de asignación. La esencia del capitalismo es la propiedad privada de los medios de producción y la existencia de mano de obra libre. En teoría, un sistema de mercado puede componerse de actores públicos y mano de obra no libre como fuera considerada por el concepto de socialismo de mercado. El aumento del papel que ejerce el Estado y los actores públicos ha llevado a una economía mixta de empresas públicas y privadas.”<sup>61</sup> Así, un sistema

---

<sup>59</sup> CARPIZO, Jorge y CARBONELL, Miguel. *Derecho Constitucional*. Editorial Porrúa. México, 2005. Pp. 141

<sup>60</sup> MALLOY, Robin Paul, *Law and Market economy. Reinterpreting the values of Law and Economics*. Cambridge University Press. Reino Unido, 2000. Pp.64.

<sup>61</sup> GODDARD, Roe C., PASSÉ-SMITH, John T. y CONKLIN, John G., *Op, Cit.*, Pp. 15

de economía mixta puede consistir en las empresas estatales, empresas privadas dirigidas por el Estado, o una combinación de ambos.

Actualmente, debido a que el concepto de economía “puramente de mercado” o “totalmente centralmente planificada” ha sido desplazado, existen nuevas teorías que buscan identificar la correlación existente entre Estado y la economía. El Institucionalismo Económico (IE) es una escuela de pensamiento que analiza a la sociedad económica. Establece la importancia de las instituciones como derecho institucional y lo relaciona con la economía. Las bases del IE son:

- El comportamiento económico está fuertemente condicionado al ambiente institucional donde la actividad económica tiene lugar, y simultáneamente, el comportamiento económico afecta la estructura del ambiente institucional;
- La interacción mutua entre instituciones y el comportamiento de los actores económicos es un proceso en evolución;
- El análisis del proceso en evolución enfatiza en el rol que juegan las condiciones impuestas por la tecnología moderna y las instituciones monetarias del capitalismo de mercado mixto, moderno;
- El énfasis se centra en el conflicto entre la esfera económica de la sociedad en oposición al orden armónico inherente al rol cooperativo, espontáneo e inconsciente de los actores económicos dentro del mercado;
- Hay una necesidad clara y presente de canalizar el conflicto inherente en las relaciones económicas al estructurar instituciones que establezcan un sistema de control social sobre la actividad económica.<sup>62</sup>

Es así que se destaca la importancia del Estado en este sistema económico. Se espera que el Estado sea mediador natural del conflicto entre los intereses individuales y los colectivos. Además que destaca la importancia de las instituciones como ejecutoras del Estado que permitan garantizar la libertad y derechos de la colectividad, así como el respeto a la propiedad privada, a las ganancias de las empresas.

---

<sup>62</sup> MERCURO, Nicholas y MEDEMA, Steven G. *Economics and the Law. From Posner to Post-Modernism and Beyond*. Segunda Edición. Princeton University Press. Estados Unidos de América, 2006. Pp. 215.

Finalmente, la evolución de los sistemas económicos al sistema de economía mixta ha generado que existan nuevas formas de medición del grado en que las fuerzas de mercado operan en un Estado. Surge entonces el concepto de “libertad económica” como variable determinante para considerar que un sistema económico opera mayormente, en condiciones de mercado. Este concepto de libertad económica considera como piedra angular a la libertad de decisión, la cual es aplicable tanto a los individuos como a las empresas, por lo que la intervención del Estado, en tanto no sea como guardián de las libertades individuales y colectivas, es vista como indeseable. El concepto de libertad económica comprende los siguientes elementos:

- La elección personal,
- El intercambio voluntario coordinado por los mercados,
- La libertad de competencia (libertad para entrar y competir en el mercado),
- La seguridad de la propiedad privada (protección de las personas y su propiedad).<sup>63</sup>

Estos criterios establecen una estrecha relación entre la libertad de decisión (implicando la libertad de decidir cómo y cuánto producir así como con quien comerciar), de competencia, de propiedad así como a la garantía por parte del Estado del respeto de estos derechos. A este respecto, a pesar de la definición purista de una economía liberal en que se reduce al mínimo la intervención estatal, en una EM, en el sistema de economía mixta, se espera que el Estado ejerza su papel rector en cuanto a la elaboración de leyes y reglamentos que garanticen la libre actuación del mercado y las libertades individuales y colectivas. De tal suerte que el Estado, es un garante de las libertades y los derechos, pero en lo que respecta a la economía, son las fuerzas de mercado las que determinan su operación.

Así, la libertad económica aplicable a los sistemas de economía mixtos, lleva a cabo la valoración de distintas variables que analizan el grado de intervención

---

<sup>63</sup> GWARTNEY, James y LAWSON, Robert. *Economic Freedom of the World. 2009 Annual Report*. Publicado por The Economic Freedom Network. Disponible en: [http://www.freetheworld.com/2009/reports/world/EFW2009\\_BOOK.pdf](http://www.freetheworld.com/2009/reports/world/EFW2009_BOOK.pdf)

gubernamental, la libertad de propiedad, de comercio, de competencia, el control monetario, la regulación laboral y de las empresas, es posible establecer que una economía opera, mayormente, en condiciones de mercado. En cuanto a la valoración sobre el nivel de libertad económica que tienen las distintas economías del mundo, existen diversas instituciones internacionales dedicadas al estudio de los sistemas económicos en los que consideran los cambios regulatorios y fácticos de los Estados para operar en condiciones de mercado. Como ejemplos, se encuentran el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro Económico Mundial; así como organizaciones tales como *The Heritage Foundation* y *The Economic Freedom Network*. Estas instituciones y organizaciones llevan a cabo estudios profundos y detallados sobre la economía de distintos países y consideran diversas variables que les permiten establecer el grado de libertad y apertura económica que estos países tienen.

## Capítulo II. Marco jurídico

### 2.1 Regulación del comercio en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

#### 2.1.1 Prohibiciones a los estados en materia de comercio

En primer lugar, es importante señalar que el artículo 131 Constitucional, en su primer párrafo enuncia que la Federación tiene la facultad privativa para gravar la importación y exportación de mercancías, su tránsito por el territorio nacional, así como también para reglamentar o prohibir, por razones de seguridad, la circulación en la República de toda clase de efectos. Así, el artículo 131 en su primer párrafo versa como sigue:

**Artículo 131.** Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

Una vez que se estableció que únicamente la Federación está facultada para gravar las mercancías y reglamentar la circulación, es importante discutir las prohibiciones a los Estados de la República en cuanto a que puedan gravar cualquier tipo de mercancía, se revisará entonces, el artículo 117 en cuanto a las prohibiciones a las entidades federativas en materia fiscal y económica.

**Artículo 117.** Los Estados no pueden, en ningún caso:

IV. Gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio.

V. Prohibir ni gravar directa ni indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera.

VI. Gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía.

VII. Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que esta diferencia se establezca respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia.

De modo que los Estados no pueden gravar las importaciones o exportaciones, así como tampoco la circulación ni el consumo; asimismo, las legislaturas locales tienen prohibido legislar en materia de gravámenes al comercio pues es una facultad reservada a la Federación. Esta prohibición legislativa a los Estados, se ve reforzada por lo establecido en el artículo 118, que establece que los Estados tampoco pueden establecer derechos de tonelaje ni de puertos, recalcando la prohibición de imponer derechos sobre las importaciones o exportaciones.

**Artículo 118.** Tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión:

I. Establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones.

Otra prohibición a los Estados es la establecida en el artículo 73 que señala como facultad del Congreso de legislar para impedir que exista restricción alguna en las fronteras estatales, es decir, que existan restricciones al comercio entre Estados.

**Artículo 73.** El Congreso tiene facultad:

IX. Para impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones.

Así, los Artículos 73 fracción IX; 117 fracciones IV, V, VI y VII; y 118 fracción I “prohíben las fronteras estatales dentro de territorio mexicano, a efecto de preservar la unión económica nacional y el establecimiento de una política comercial común frente al extranjero.”<sup>64</sup>

#### 2.1.2 Facultades del Congreso para legislar en materia de comercio

---

<sup>64</sup> SALDAÑA PÉREZ, JUAN MANUEL. Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico. Editorial Porrúa, México, 2008. Pp. 51

En primer lugar, el artículo 49 Constitucional establece que el Supremo Poder de la Federación se divide en Legislativo, Ejecutivo y Judicial, para posteriormente enunciar que el único poder con facultades legislativas es el poder legislativo.

**Artículo 49.** El Supremo Poder de la Federación se divide para su ejercicio en Legislativo, Ejecutivo y Judicial. No podrán reunirse dos o más de estos Poderes en una sola persona o corporación, ni depositarse el Legislativo en un individuo, salvo el caso de facultades extraordinarias al Ejecutivo de la Unión, conforme a lo dispuesto en el artículo 29. En ningún otro caso, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 131, se otorgarán facultades extraordinarias para legislar.

Este mismo artículo señala también que pueden concederse facultades extraordinarias para legislar al Ejecutivo. Estas se discutirán más adelante en el apartado de facultades del Ejecutivo. Ahora bien, una vez establecido que el Congreso está facultado para legislar, el artículo 73, en su fracción XXIX, establece que el Congreso tiene facultades para legislar en toda la República el comercio y a su vez, establecer contribuciones al comercio exterior.

**Artículo 73.** El Congreso tiene facultad:

Para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, sustancias químicas, explosivos, pirotecnia, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123;

**XXIX.** Para establecer contribuciones:

1o. Sobre el comercio exterior.

Ahora bien, esta facultad privativa del Congreso tiene como excepción el artículo 131 Constitucional que permite investir al Ejecutivo de facultades extraordinarias para legislar en materia de comercio exterior. Ésta facultad y su ejercicio se revisa a continuación.

### 2.1.3 Facultades del Ejecutivo en materia de comercio

Es con fundamento en lo dispuesto por el artículo 49 constitucional, que el Presidente de la República puede ser investido de facultades extraordinarias para legislar, entre otras materias, en el área de comercio exterior, y el artículo 131 de

la Ley Suprema, expresa que el Ejecutivo puede ser facultado por el Poder Legislativo (facultades extraordinarias) para: aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación o de exportación expedidas por el propio Congreso, así como para crear otras. También puede recibir facultades para restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de artículos y efectos, cuando dicho poder lo estime urgente, con el propósito de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o bien, de realizar cualquier otro propósito en beneficio de la nación.<sup>65</sup> Así, el artículo 131 versa como sigue:

**Artículo 131.** El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Como se observa, el Ejecutivo puede ser facultado para legislar en materia de comercio exterior. Para su ejecución, el Ejecutivo se auxilia de las Secretarías de Estado que componen la Administración Pública Federal, a este respecto, corresponde a la Secretaría de Economía, establecer medidas en materia de comercio, las cuales, para ser válidas, deberán ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación. Así, con fundamento en lo establecido en el artículo 131 Constitucional, el artículo 4 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) establece las siguientes facultades al Ejecutivo en materia de comercio exterior:

Artículo 4o.- El Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo

---

<sup>65</sup> MARTÍNEZ VERA, Rogelio. Legislación del Comercio Exterior. Segunda Edición. McGraw-Hill. México, 2000. Pp. 53

establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación;

IV. Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente y publicados en el Diario Oficial de la Federación.

En lo que respecta a la circulación y tránsito de mercancías enunciados en las fracciones III y IV, las medidas de restricción y regulación no arancelaria a la importación pueden establecerse bajo los siguientes supuestos enunciados en el artículo 16 de la LCE.

I. Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, de acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

II. Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia;

III. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

IV. Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países;

V. Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, conforme a lo dispuesto en esta Ley, y

VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

En esta tesis se analiza lo referente a las fracciones III: en cuanto a los acuerdos multilaterales de los que México es parte, en específico, la OMC y V: en lo cuanto a las prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de *dumping*, para las cuales, la Secretaría de Economía está facultada para conocer y resolver, en específico, la autoridad encargada de llevar a cabo las investigaciones *antidumping*, es la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales adscrita a dicha Secretaría.

## 2.2 Los tratados internacionales

### 2.2.1 Los tratados en el derecho internacional

#### 2.2.1.1 Definición de derecho internacional

En primer lugar, es conveniente establecer una definición de derecho internacional. Para César Sepúlveda, “el derecho internacional público puede definirse como el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones de los Estados entre sí, o más correctamente, el derecho de gentes rige las relaciones entre los sujetos o personas de la comunidad internacional.”<sup>66</sup>

Por su parte, para Seara Vázquez “el derecho internacional público es el conjunto normativo destinado a reglamentar las relaciones entre sujetos internacionales. Tradicionalmente se había hablado de Estados, en lugar de sujetos internacionales, y ello era explicable cuando los Estados eran los sujetos únicos dignos de consideración; sin embargo, hoy ya no es así, y las organizaciones internacionales los van desplazando. No se puede, entonces, hablar de los Estados como los únicos sujetos del derecho internacional, sino que es más exacto hablar de sujetos internacionales.”<sup>67</sup>

Para Manuel J. Sierra el derecho internacional es “el conjunto de principios, normas y reglas adoptadas de cumplimiento obligatorio, que fijan los derechos y

---

<sup>66</sup> SEPÚLVEDA, César. *Derecho Internacional*. Editorial Porrúa. México, 2004. Pp. 3

<sup>67</sup> SEARA VÁZQUEZ, Modesto. *Derecho Internacional Público*. Editorial Porrúa. México, 2005. Pp.34

los deberes de los Estados y rigen sus relaciones recíprocas. También algunas organizaciones internacionales y determinados individuos están sujetos al derecho internacional.”<sup>68</sup> Puede concluirse que el derecho internacional es el conjunto normativo que regula las relaciones entre los sujetos internacionales.

#### 2.2.1.2 Fuentes del derecho internacional

Es conveniente referir a las fuentes del derecho internacional. En primer lugar, “la expresión “fuentes de derecho” se encuentra tradicionalmente limitada a los métodos de creación de las normas jurídicas, es decir, de las reglas generales y permanentes capaces de ser aplicadas, repetidamente, sin límite alguno. No se aplica a los métodos de creación de los regímenes especiales que impliquen derechos y obligaciones solo para determinados sujetos.”<sup>69</sup> Esta es la razón por la que el término es de un tanto difícil aplicación al derecho internacional pues las normas internacionales no son necesariamente de aplicación general, es decir no aplican a todos los Estados.

Ahora bien, tratando de establecer las fuentes de derecho del derecho internacional, es importante referir al artículo 38 de la Corte Internacional de Justicia, que para resolver sobre las controversias que le sean sometidas aplicará en el siguiente orden:

- a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establezcan reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes;
- b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho;
- c) Los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas;
- d) Las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho, sin perjuicio en lo dispuesto en el artículo 59.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> SIERRA, Manuel J. *Tratado de Derecho Internacional Público*. Cuarta Edición. Editorial Porrúa. México, 1963. Pp. 17

<sup>69</sup> SORENSEN, MAX. *Manual de derecho internacional público*. Fondo de Cultura Económica. México, 2004. Pp. 152

<sup>70</sup> *Ibidem*, Pp. 153

Así, como principal fuente del derecho internacional se encuentran los tratados internacionales. A continuación se revisarán los mismos.

#### 2.2.1.3 Definición de tratado internacional

Es posible definir a un tratado internacional como “la expresión de voluntades concurrentes, imputable a dos o más sujetos de derecho internacional, que pretende tener efectos jurídicos en conformidad con las normas de derecho internacional.”<sup>71</sup>

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados define en su artículo 2 a un tratado como “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos, cualquiera que sea su denominación particular.”

La denominación no es del todo relevante en tanto revistan la figura que los caracteriza: sean un acuerdo entre las partes, los Estados y se lleve a cabo por escrito. “Los tratados internacionales presentan diferentes denominaciones que se utilizan como sinónimos, tales como: Convención, Acuerdo Internacional, Pacto, Declaración, Convenio y Conferencia, entre otros, términos que refieren a una transacción similar, concerniente a un acuerdo de voluntades por escrito, celebrado entre Estados, conforme al derecho internacional.”<sup>72</sup>

#### 2.2.1.4 Derecho internacional y derecho interno

Ahora bien, es importante establecer la diferencia entre derecho internacional y derecho interno pues “muy a menudo se confunde el derecho internacional público con el derecho interno del Estado (constitucional, administrativo, etc.), sobre todo en ocasiones en que no es fácil percibir si el Estado está actuando como miembro de la comunidad o como entidad política cumpliendo sus propósitos de organización interna. El derecho interno regula relaciones de individuos, de personas, en el ámbito de un Estado y no tiene aplicación exterior.”<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup> REUTER, Paul. *Introducción al Derecho de los Tratados*. Fondo de Cultura Económica. México, 2001. Pp. 47

<sup>72</sup> SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. *Op, Cit.*, Pp. 68

<sup>73</sup> SEPÚLVEDA, César, *Op, Cit.*, Pp. 4

Para poder establecer la diferencia, es conveniente referir a la fuente del derecho de cada uno. Así, “la fuente del derecho interno es la voluntad del Estado exclusivamente, en tanto que la del derecho internacional es la voluntad común de varios Estados. Además, el derecho interno es el producto unilateral del proceso legislativo del Estado, mientras que el derecho internacional público genera su norma por la voluntad común de los propios Estados.”<sup>74</sup>

De modo que el derecho interno es resultado del ejercicio soberano de los Estados para emitir sus propias leyes, en tanto que el derecho internacional establece sus fuentes del derecho conforme al acuerdo de voluntades de los sujetos de derecho internacional que lo conforman.

Ahora bien, la necesidad de diferenciar entre derecho interno y derecho internacional deviene de la aplicación de los tratados internacionales cuando entran en conflicto con la legislación interna. Así, “el debate se reduce a una cuestión práctica, la relativa al valor que debe darse, en el interior del Estado, a las normas del derecho internacional, sean tratados, reglas consuetudinarias, sean sentencias internacionalistas.”<sup>75</sup>

Se han desarrollado teorías que buscan explicar la relación ente el derecho internacional y el derecho interno, se centran principalmente en los monistas y los dualistas. “Esencialmente, los dualistas consideran que el derecho internacional y el derecho nacional constituyen ámbitos jurídicos completamente separados, excepto para el Jefe de Estado, que es el único órgano estatal facultado para representar al Estado en ambos tipos de derecho. En cambio, los monistas sostienen que el derecho nacional se encuentra ligado y sometido al derecho internacional por lo que se refiere a todos los organismos estatales.”<sup>76</sup>

A este respecto, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, ratificado por el Estado Mexicano, establece en el artículo 27 que una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado. Establece así, la supremacía del derecho internacional sobre la norma de derecho interno. Este aspecto se ve reforzado por el artículo 46 de la Convención que señala que no podrá alegarse vicios del consentimiento por parte de un Estado al alegar violación manifiesta que afecte a

---

<sup>74</sup> SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, *Op, Cit.*, Pp.66

<sup>75</sup> SEPÚLVEDA, César, *Op, Cit.*, Pp. 67

<sup>76</sup> REUTER, Paul. *Introducción al Derecho de los Tratados*. Fondo de Cultura Económica. México, 2001. Pp. 33

una norma fundamental de su derecho interno en cuanto a su capacidad para celebrar tratados. Señala el artículo 46 de la Convención:

“1. El hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado haya sido manifestado en violación a una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento, a menos que esa violación sea manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno.

2. Una violación es manifiesta si resulta objetivamente evidente para cualquier Estado que proceda en la materia conforme a la práctica usual y a la buena fe.”

Por lo que, “una convención firmada en contravención a las normas constitucionales de un país, no es válida conforme al propio derecho internacional y la norma interna que entre en conflicto con el derecho internacional, sea consuetudinario, sea convencional, no tiene validez en un tribunal internacional.”<sup>77</sup>

Ahora bien, es conveniente analizar a los tratados internacionales en México y qué ocurre cuando existen divergencias entre el derecho internacional y el derecho interno.

### 2.2.2 Los tratados internacionales en México

Además de las facultades que le concede el artículo 131 al Ejecutivo para, en casos urgentes, modificar o suprimir las tarifas de importación y de exportación, así como para restringir o prohibir las importaciones o exportaciones; es importante analizar las facultades que le confiere nuestra Constitución al Ejecutivo en materia de tratados internacionales. Así, el artículo 89 Constitucional establece en su fracción X:

**Artículo 89.** Las facultades y obligaciones del Presidente, son las siguientes:

---

<sup>77</sup> SEPÚLVEDA, César. *Op, Cit.*, Pp. 81

**X.** Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales;

Así, es el Presidente de la República quien está facultado para dirigir la política exterior de nuestro país y celebrar los tratados internacionales. Esta facultad exclusiva del Ejecutivo, se ve reafirmada por las prohibiciones a los Estados de celebrar tratado o alianza alguno, como lo señala el artículo 117:

**Artículo 117.** Los Estados no pueden, en ningún caso:

I. Celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado ni con las Potencias extranjeras.

A fin de que un tratado internacional negociado por el Ejecutivo tenga validez, debe ser ratificado, por lo que, exclusivamente el Senado de la República debe aprobarlo, tal como señala el artículo 76:

**Artículo 76.** Son facultades exclusivas del Senado:

I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso. Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos;

Ya que un tratado internacional ha sido negociado por el Ejecutivo Federal y aprobado por el Senado, se considerará Ley Suprema para la nación. El artículo 133 Constitucional versa como sigue:

**Artículo 133.** Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.

Este artículo establece el conocido principio de Supremacía Constitucional en función del orden normativo de los poderes locales. Así el principio de Supremacía Constitucional es “en la Constitución mexicana, el principio que establece su supremacía, el que determina su jerarquía superior respecto de todo el orden normativo que existe en el país, el que le da el atributo de ser fundamental y que asigna a todo lo que no sea ésta, el carácter de derivado.”<sup>78</sup>

Aunado al principio de Supremacía Constitucional, el artículo 133 establece que las leyes que emanen del Congreso de la Unión y los tratados serán Ley Suprema. Sin embargo, respecto a los tratados internacionales, existe una severa ambigüedad en cuanto a la jerarquía que éstos presentan frente a las leyes federales, principalmente en caso de conflicto entre lo establecido por un tratado y las leyes federales.

Las opiniones son muy divergentes en cuanto a cómo debe interpretarse la distinción entre derecho internacional y derecho nacional, así para Sepúlveda “en casos dudosos, el derecho nacional debe interpretarse en el sentido más favorable al derecho internacional. Se sobreentiende que el legislador no intenta legislar en conflicto con el derecho internacional. Si se trata de una ley que complementa o interpreta un tratado, debe dársele una hermenéutica amplia, pues se presume la lealtad del Estado a los pactos.”<sup>79</sup> Es conveniente revisar la validez de esta afirmación pues las tesis de la Suprema Corte de Justicia de la Nación han pronunciado criterios divergentes respecto de la jerarquía de los tratados y las leyes federales. A continuación se revisa este punto de conflicto.

#### 2.2.2.1 Jerarquía entre tratados internacionales y leyes federales

---

<sup>78</sup> ARTEAGA NAVA, Elisur. *Derecho Constitucional*. Segunda Edición. Colección Textos Jurídicos Universitarios. Oxford University Press. México, 2006. Pp. 15

<sup>79</sup> SEPÚLVEDA, César. *Op, Cit.*, Pp. 67

La importancia de establecer una jerarquía entre un tratado internacional y las leyes federales radica en que, en caso de conflicto, sea posible determinar cuál es la norma que predomina, cuál es la que regula la creación de las demás y finalmente, si una norma puede llegar a invalidar otra. Como se observó, el artículo 133 Constitucional establece el principio de Supremacía Constitucional, pero no establece jerarquía entre los tratados internacionales y nuestra legislación nacional. Esta ambigüedad genera diversos conflictos sobre interpretación y aplicación al no existir a la fecha un criterio aceptado que lo resuelva. Ahora bien, si llegase a ocurrir inconsistencia o incompatibilidad entre el tratado internacional y nuestra legislación nacional, tal incertidumbre genera severos problemas en cuanto a la aplicación y ejecución del tratado, lo que ha llevado a la Suprema Corte de Justicia de la Nación a dictar diversas tesis, sin existir jurisprudencia que establezca la jerarquía.

Existen diferentes criterios sobre la jerarquía que debe concederse al tratado internacional en caso de conflicto con las leyes internas. Para Sepúlveda, el criterio debe inclinarse a favor del derecho internacional “el examen de la práctica mexicana revela que no ha existido ninguna norma que trate de limitar el cumplimiento de un tratado internacional, ni la jurisprudencia mexicana se ha encaminado, en caso alguno, a colocar a la Constitución por encima de los tratados. También es cierto que el Estado Mexicano ha cumplido con toda fidelidad sus obligaciones resultantes del orden jurídico internacional, aun cuando con ello se afecten algunos intereses internos. La consecuencia lógica es, pues, que en lo general ha privado el Derecho Internacional por encima del orden estatal mexicano.”<sup>80</sup>

En tanto que para Saldaña, el criterio debe inclinarse a favor del derecho interno, pues “en la práctica, un tratado (celebrado por el Ejecutivo y aprobado por el Senado) puede tener efectos derogatorios sobre una ley federal (aprobada por el Congreso) o un decreto, expedidos ambos con anterioridad. En otros casos, un tratado puede privar de efectos o de aplicación a una ley federal o decreto emitidos con posterioridad al mismo, lo cual contraviene el principio de *lex posterior derogat priori*, por lo que podría darse el caso de que una ley federal o un decreto nazcan “derogados o abrogados”, si contravienen un tratado.”<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup> SEPÚLVEDA, César. *Op Cit.*, Pp. 80

<sup>81</sup> SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel. *Op Cit.*, Pp. 76

Personalmente, considero que existe divergencia de criterios sobre la primacía de los tratados internacionales sobre el derecho interno, no sólo en nuestra legislación nacional sino también en la legislación interna de otros Estados. Por lo tanto, si nuestro país concediera, en caso de conflicto, primacía a los tratados internacionales frente a la leyes federales, el Estado Mexicano estaría en una posición incierta frente a los otros Estados, pues no siempre son equivalentes los términos en los que su legislación interna los obliga frente a los tratados internacionales; poniéndolo así en situación de desventaja frente a otros Estados.

#### 2.2.2.2 Tesis de la Suprema Corte

Ante la divergencia de opiniones y los conflictos suscitados por la indefinición la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) ha tenido que pronunciarse a este respecto, con criterios divergentes sobre la jerarquía de los tratados frente a las leyes internas. Se ha pronunciado en dos sentidos: primero, sin establecer jerarquía entre los tratados internacionales y las leyes federales, concediéndoles el mismo rango y segundo, estableciendo la supremacía del tratado sobre las leyes federales.

A continuación las tesis de la SCJN que establecen el mismo rango jerárquico entre los tratados internacionales y las leyes federales:

LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA.- De conformidad con el artículo 133 de la Constitución, tanto las leyes que emanen de ella, como los tratados internacionales, celebrados por el Ejecutivo Federal, aprobados por el Senado de la República y que estén de acuerdo con la misma, ocupan, ambos, el rango inmediatamente inferior a la Constitución en la jerarquía de las normas en el orden jurídico mexicano. Ahora bien, teniendo la misma jerarquía, el tratado internacional no puede ser criterio para determinar la constitucionalidad de una ley ni viceversa. Por ello, la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria no puede ser

considerada inconstitucional por contrariar lo dispuesto en un tratado internacional.<sup>82</sup>

TRATADOS INTERNACIONALES. EL ARTICULO 133 CONSTITUCIONAL, ULTIMA PARTE, NO ESTABLECE SU OBSERVANCIA PREFERENTE SOBRE LAS LEYES DEL CONGRESO DE LA UNION EMANADAS DE LA CONSTITUCION FEDERAL. La última parte del artículo 133 constitucional establece el principio de la supremacía de la Constitución Federal, de las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y de los tratados celebrados y que se celebren por el presidente de la República con aprobación del Senado, respecto de las constituciones y leyes de los Estados que forman la unión, y no la aplicación preferente de las disposiciones contenidas en los tratados respecto de lo dispuesto por las leyes del Congreso de la Unión que emanen de la Constitución Federal. Es pues, una regla de conflicto a que deben sujetarse las autoridades mexicanas, pero conforme a la misma no puede establecerse que los tratados sean de mayor obligación legal que las leyes del Congreso.<sup>83</sup>

TRATADOS INTERNACIONALES Y LEYES DEL CONGRESO DE LA UNION EMANADAS DE LA CONSTITUCION FEDERAL. SU RANGO CONSTITUCIONAL ES DE IGUAL JERARQUIA. El artículo 133 constitucional no establece preferencia alguna entre las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, puesto que el apuntado dispositivo legal no propugna la tesis de la supremacía del derecho internacional sobre el derecho interno, sino que adopta la regla de que el derecho internacional es parte del nacional, ya que si bien reconoce la fuerza obligatoria de los tratados, no da a éstos un rango superior a las leyes del Congreso de la Unión emanadas de esa Constitución, sino que

---

<sup>82</sup> Amparo en revisión 2069/91. Manuel García Martínez. Pleno, *Gaceta del Semanario Judicial de la Federación*, tomo 60, diciembre de 1992, Tesis P. C/92, p. 27

<sup>83</sup> Séptima Época, Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, *Semanario Judicial de la Federación*, tomo 151-156, Sexta parte, Pp. 195

el rango que les confiere a unos y otras es el mismo.<sup>84</sup>

Estas tesis no se pronunciaron sobre la supremacía de uno sobre el otro, sino que los determina en un grado de igualdad jerárquica, en contraste con las siguientes tesis que establecen la supremacía de los tratados frente a las leyes federales. En primer lugar, es importante mencionar que el criterio establecido en la tesis LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA.- fue abandonado con base en el criterio sustentado por la SCJN en la siguiente tesis:

TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES FEDERALES Y EN UN SEGUNDO PLANO RESPECTO DE LA CONSTITUCIÓN FEDERAL.- Persistentemente en la doctrina se ha formulado la interrogante respecto a la jerarquía de normas en nuestro derecho. Existe unanimidad respecto de que la Constitución Federal es la norma fundamental y que aunque en principio la expresión "... serán la Ley Suprema de toda la Unión ..." parece indicar que no sólo la Carta Magna es la suprema, la objeción es superada por el hecho de que las leyes deben emanar de la Constitución y ser aprobadas por un órgano constituido, como lo es el Congreso de la Unión y de que los tratados deben estar de acuerdo con la Ley Fundamental, lo que claramente indica que sólo la Constitución es la Ley Suprema. El problema respecto a la jerarquía de las demás normas del sistema, ha encontrado en la jurisprudencia y en la doctrina distintas soluciones, entre las que destacan: supremacía del derecho federal frente al local y misma jerarquía de los dos, en sus variantes lisa y llana, y con la existencia de "leyes constitucionales", y la de que será ley suprema la que sea calificada de constitucional. No obstante, esta Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133

---

<sup>84</sup> Séptima Época, Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, *Semanario Judicial de la Federación*, tomo 151-156, Sexta parte, Pp. 196

constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades. Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los tratados, es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas. Como consecuencia de lo anterior, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que "Las facultades que no están expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados.". No se pierde de vista que en su anterior conformación, este Máximo Tribunal había adoptado una posición diversa en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, número 60, correspondiente a diciembre de 1992, página 27, de rubro: "LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA."; sin embargo, este Tribunal Pleno considera oportuno abandonar tal criterio y asumir el que considera la jerarquía superior de los tratados incluso frente al derecho federal.<sup>85</sup>

TRATADOS INTERNACIONALES. SON PARTE INTEGRANTE DE LA LEY SUPREMA DE LA UNIÓN Y SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE

---

<sup>85</sup> Novena Época, Pleno, *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, Tomo X, noviembre de 1999, tesis P. LXXVII/99, Pp. 46

POR ENCIMA DE LAS LEYES GENERALES, FEDERALES Y LOCALES. INTERPRETACIÓN DEL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL. La interpretación sistemática del artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos permite identificar la existencia de un orden jurídico superior, de carácter nacional, integrado por la Constitución Federal, los tratados internacionales y las leyes generales. Asimismo, a partir de dicha interpretación, armonizada con los principios de derecho internacional dispersos en el texto constitucional, así como con las normas y premisas fundamentales de esa rama del derecho, se concluye que los tratados internacionales se ubican jerárquicamente abajo de la Constitución Federal y por encima de las leyes generales, federales y locales, en la medida en que el Estado Mexicano al suscribirlos, de conformidad con lo dispuesto en la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados entre los Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales y, además, atendiendo al principio fundamental de derecho internacional consuetudinario "pacta sunt servanda", contrae libremente obligaciones frente a la comunidad internacional que no pueden ser desconocidas invocando normas de derecho interno y cuyo incumplimiento supone, por lo demás, una responsabilidad de carácter internacional.<sup>86</sup>

### 2.3 Acuerdos comerciales multilaterales

Existen varias razones por las que la economía internacional debe ser regulada. En primer lugar, es regulada por razones de eficiencia económica. En términos simples, es necesario ordenar el sistema multilateral que promueve la eficiencia internacional. Es ampliamente acordado que el reciente *boom* en el comercio internacional es en parte atribuible a los esfuerzos por regular la economía internacional. Al grado que, la cooperación internacional lleva a incrementar el comercio y a la estabilidad financiera, todos los países se benefician de las líneas de orden, de la transparencia y de la predictibilidad que se producen por las reglas

---

<sup>86</sup> Novena Época, Pleno, *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, Tomo XXV, abril de 2007, Tesis: P. IX/2007, Pp. 6

establecidas en un sistema económico global. La economía internacional puede ser regulada a través de varias formas de cooperación internacional, como una manera de canalizar los recursos -lejos de- sectores particulares de la economía. Un ejemplo de estos esfuerzos es el realizado por las instituciones multilaterales, incluyendo a la Conferencia de las Naciones Unidas en Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) para fomentar la inversión extranjera directa. Otro ejemplo es la imposición de sanciones comerciales, por razones políticas, en un país en particular. Esto tiene efectos en la restricción comercial de bienes y servicios a ese país.<sup>87</sup>

De este modo, y con el espíritu de regular el comercio internacional, los Estados han establecido, Organizaciones internacionales. “Las Organizaciones internacionales o interestatales son entidades creadas por los Estados mediante tratado. En el se establecen los órganos y las reglas de procedimiento y definen las normas de la Organización.”<sup>88</sup>

### 2.3.1 El GATT de 1947

*El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), fue establecido en 1947.* La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas.<sup>89</sup>

En un inicio, el GATT entró en vigor como un acuerdo provisional el 1 de enero de 1948, mientras se consolidaba la Organización Internacional de Comercio (ITO por sus siglas en inglés). La ITO sin embargo, nunca fue ratificada . “El GATT viene a ser en cierta forma un código de buen comportamiento para el comercio internacional, que permite analizar las decisiones nacionales de otros países que

---

<sup>87</sup> KWAKWA, Edward. *Regulating the International Economy: What role for the State?* en *The Role of Law in International Politics*. Oxford University Press. Estados Unidos de América, 2000. Pp. 231

<sup>88</sup> BROTÓNS, Antonio Remiro y RIQUELME CORTADO, Rosa M. *Derecho Internacional*. McGraw-Hill. Madrid, 1997. Pp. 297

<sup>89</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *Los Años del GATT: de la Habana a Marrakech*. Disponible en: [www.wto.org](http://www.wto.org)

traen repercusiones internacionales, y que es capaz de suspender o moderar la implantación de medidas perjudiciales de comercio, cuando logra operar óptimamente.”<sup>90</sup>

Se le considera al GATT de 1947 como un acuerdo comercial multilateral pues “funciona como una verdadera organización internacional, ya que cuenta con un Tratado, órganos permanentes (las reuniones de las partes contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretariado General con un Director General); y un presupuesto (al que contribuyen los países miembros). Opera a base de conferencias y grupos consultivos, en los cuales se discute y otorgan eventualmente concesiones arancelarias. En este sentido el GATT es un acuerdo multilateral de comercio y un foro de negociaciones arancelarias para los países miembros.”<sup>91</sup>

### 2.3.2 Del GATT a la OMC

Las rondas de negociación que tuvieron lugar en el periodo entre el GATT de 1947 y la OMC de 1994 fueron las siguientes:

<b>Año/denominación</b>	<b>Lugar</b>	<b>Temas abarcados</b>	<b>Países participantes</b>
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961 (Ronda Dillon)	Ginebra	Aranceles	26
1964-1967 (Ronda Kennedy)	Ginebra	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979 (Ronda de Tokio)	Ginebra	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994 (Ronda Uruguay)	Ginebra	intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la	123

<sup>90</sup> SEPÚLVEDA, CÉSAR. *Op, Cit.*, Pp. 431

<sup>91</sup> HERRERÍAS, Armando. *Op, Cit.*, Pp. 355

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *Entender a la OMC*. Disponible en: [www.wto.org](http://www.wto.org)

Fue el acuerdo del GATT (que incluía el tratado original más los acuerdos adicionales negociados en subsecuentes rondas de negociación) el que permaneció como el único conjunto de reglas para el comercio multilateral hasta la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio (OMC). *La OMC es la sucesora del GATT de 1947 y es el resultado de las negociaciones llevadas a cabo durante la Ronda Uruguay* (que se desarrolló entre 1986 y 1994). Así, el 15 de abril de 1994 fue firmado el Acuerdo de Marrakech, mediante el cual se crea la OMC. El sistema de la OMC se sustenta en los Acuerdos que lo componen, los cuales han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países Miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos.

Así, “los Acuerdos fueron ratificados por un suficiente número de naciones para llevar a efecto esos resultados el 1 de enero de 1995. Fecha en que se crea la OMC. El resultado de la Ronda Uruguay fue el establecimiento de una nueva organización que reemplazara las funciones institucionales del GATT. Esto se logra por el Acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio. La Ronda Uruguay corrige muchos de los problemas que enfrentaba el GATT como era el que los diplomáticos y oficiales describieran a la institución y a sus reglas y decisiones como no vinculantes.”<sup>92</sup>

De modo que la OMC, llena muchos vacíos existentes con el GATT, principalmente en lo referente a la obligatoriedad de los acuerdos. “A diferencia del GATT, el orden legal de la OMC es un cuerpo normativo que ha sido aceptado en su totalidad por todos sus miembros como un compromiso único o *single undertaking*. Así, quienes son integrantes de la OMC son parte de todos los

---

<sup>92</sup> JACKSON, John H. *The World Trade Organization. Constitution and Jurisprudence*. The Royal Institute of International Affairs. Chatham House Papers. Reino Unido, 1998. Pp. 36

Acuerdos multilaterales que conforman su ordenamiento jurídico. Los miembros no pudieron efectuar reservas respecto de algunos acuerdos. Ello con vistas a evitar la fragmentación del orden jurídico que se venía evidenciando desde las anteriores rondas de negociación.”<sup>93</sup>

El GATT de 1947 fue entonces el acuerdo provisional que estuvo en vigor hasta que con el Acuerdo de Marrakech se establece la OMC. Así, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 adopta las normas establecidas en el de 1947 y las amplía a otras materias no comprendidas por este, por lo que ambos tienen validez. “El GATT de 1994 comprende “Las disposiciones del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha de 30 de octubre de 1947”, por lo que todas las normas del GATT de 1947, incluyendo los principios fundamentales del comercio internacional en ellas contenidas, se encuentran vigentes y obligan a todos los miembros de la OMC.”<sup>94</sup>

### 2.3.3 La Organización Mundial del Comercio

El 1 de enero de 1995 nace la OMC como una nueva organización económica internacional. La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa del comercio entre los países que son miembros. La OMC establece un marco jurídico para regular el comercio y que recae sobre sus Acuerdos, que han sido negociados y firmados por sus Miembros.

Dentro de sus funciones principales se encuentran:

- Administrar los acuerdos comerciales de la OMC
- Fungir como un foro para negociaciones comerciales
- Tratar de resolver las diferencias comerciales
- Supervisar las políticas comerciales nacionales
- Actividades de asistencia técnica y formación destinadas a los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales.<sup>95</sup>

Los Acuerdos de la OMC consisten en textos jurídicos adoptados por los Estados Miembros que abarcan diversas actividades y versan sobre gran variedad

---

<sup>93</sup> FLOREAL GONZÁLEZ, Flavio. *Dumping y subsidios en el comercio internacional*. Ad Hoc, Villuela Editor. Argentina, 2001. Pp. 36

<sup>94</sup> SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, *Op, Cit.*, Pp.47

<sup>95</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *La OMC en pocas palabras*. Texto disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/doload\\_s/inbr\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/inbr_s.pdf)

de cuestiones que atañen al comercio internacional de bienes y servicios. Todos ellos parten de una base común: el comercio sin discriminaciones, lo cual se establece en los principios fundamentales del sistema de comercio internacional que son el principio de nación más favorecida y el principio de trato nacional.

Los Acuerdos que integran el orden jurídico de la OMC son:

- a) Los Acuerdos comerciales multilaterales: el GATT de 1994 y los Acuerdos especiales por materias. Todos forman parte integrante del Acuerdo Constitutivo de la OMC y son vinculantes para todos sus miembros.
- b) Los Acuerdos comerciales plurilaterales: forman parte del Acuerdo sólo para los miembros que los hayan aceptado y sólo son vinculantes para ellos.

96

La OMC “es el marco institucional del comercio mundial así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creados en la Ronda de Uruguay. Los objetivos de la OMC son incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá incrementar el empleo y el ingreso. Para ello, sus miembros se obligan a reducir los aranceles y barreras comerciales y a eliminar el trato discriminatorio del comercio mundial.”<sup>97</sup>

#### 2.3.3.1 La OMC como institución internacional

La OMC es una organización internacional pues fue creada mediante un tratado (Tratado de Marrakech), cuenta con personalidad jurídica diferente de la de sus Estados miembros y busca gestionar los intereses colectivos de sus miembros respecto del comercio internacional.

Para validar lo anterior, es importante acudir a la definición de institución internacional. “Una institución internacional es una asociación de Estados (u otras entidades que posean personalidad jurídica internacional) establecida por tratados, la cual posee una constitución y órganos comunes, y goza de personalidad jurídica diferente de la de los Estados miembros.”<sup>98</sup>

Así, entre los elementos que constituyen a una institución internacional es posible distinguir los siguientes:

---

<sup>96</sup> FLOREAL GONZÁLEZ, Flavio. *Op, Cit.*, Pp. 36

<sup>97</sup> WITKER, Jorge y JARAMILLO Gerardo. *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y p. Operativo*. McGraw-Hill Interamericana Editores. México, 1996. Pp. 115

<sup>98</sup> SORENSEN, Max. *Op, Cit.*, Pp. 108

1. Están integradas por sujetos de derecho internacional, generalmente Estados, por lo que reciben la denominación de organizaciones intergubernamentales.<sup>99</sup>
2. Toda asociación internacional tiene una base convencional, un tratado multilateral que forma su constitución;
3. Tal instrumento constitutivo contiene órganos establecidos, propios de la institución, los que disfrutan de una personalidad jurídica diferente de la de los Estados miembros que la componen;
4. La organización creada de este modo posee una personalidad jurídica separada de la de los Estados miembros y es, por ende –aunque en grado limitado- un sujeto de derecho internacional.<sup>100</sup>
5. Los órganos cumplen los objetivos de la organización y en ellos se forman la voluntad objetiva y colectiva de la propia organización,

Respecto de la personalidad jurídica cabe recalcar su importancia como elemento constitutivo de una organización internacional pues al ser independiente de sus Estados miembros, la dota de independencia de las voluntades de sus miembros, además de validez a los actos que de ella emanan. Así, “La personalidad jurídica de la institución internacional es, hasta cierto punto, un requisito previo de sus funciones constitucionales [...]. La capacidad de la institución internacional para celebrar convenios con los Estados y con otras instituciones internacionales es esencial para implementar las atribuciones y la autoridad que le han sido concedidas por su instrumento constitutivo [...]. La personalidad jurídica internacional, es esencial para el funcionamiento adecuado de las instituciones internacionales.”<sup>101</sup>

Asimismo, las instituciones internacionales pueden ser clasificadas conforme con tres criterios principales: la calidad de los miembros, las funciones y los poderes. De acuerdo con el criterio de la calidad del miembro, las instituciones pueden clasificarse en universales y regionales o limitadas, dependiendo del grado de apertura de la institución para aceptar -siempre que se satisfagan ciertas condiciones elementales- en calidad de miembro a todos los Estados o sólo a Estados pertenecientes a grupos determinados definidos con un criterios

---

<sup>99</sup> ORTIZ ALF, Loretta. *Derecho Internacional Público*. Tercera Edición. Editorial Oxford. México, 2004. Pp. 200

<sup>100</sup> SORENSEN, Max. *Op, Cit.*, Pp. 108

<sup>101</sup> *Ibidem*, Pp.110

geográficos, económicos o similares. Conforme con el criterio de las funciones, una institución puede ser general o especializada, dependiendo de la gama de actividades que comprenda, donde la institución especializada se limita a ciertos objetivos específicos. El criterio de clasificación por poderes subdivide a las instituciones en formuladoras de política, reguladoras o supranacionales. Es formuladora la institución que opera mediante la adopción de resoluciones y recomendaciones dirigidas a sus miembros, y depende totalmente de éstos para la adopción complementaria de su política. En contraste, la institución reguladora tiene capacidad de ejecución, independiente de sus Estados miembros. Finalmente, las instituciones supranacionales cuentan con poder ejecutivo, legislativo o judicial sobre los pueblos y territorios de los Estados miembros.<sup>102</sup>

De este modo, la OMC es una institución universal, ya que está abierta a todos los Estados que satisfagan sus condiciones de adhesión, es especializada pues su materia se limita al comercio internacional y es reguladora de política pues emite recomendaciones a sus miembros, de quienes depende para la adopción de su política.

#### 2.3.3.2 Estructura de la OMC

La OMC está integrada por 153 países Miembros, que representan más del 90 por ciento del comercio mundial. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros. Normalmente, esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se ha empleado en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

##### 2.3.3.2.1 Las Conferencias Ministeriales

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la **Conferencia Ministerial**, que se reúne al menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede tomar decisiones sobre todos los asuntos bajo cualquiera de los acuerdos de comercio multilaterales. Se han llevado a cabo las siguientes conferencias ministeriales: Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003), Hong Kong (2005) y Ginebra (2009).

---

<sup>102</sup> SORENSEN, Max. *Op. Cit.*, Pp. 108 a 110

#### 2.3.3.2.2 El Consejo General

En el nivel inmediatamente inferior, está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación de Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

Por lo tanto el trabajo diario que se realiza entre las Conferencias Ministeriales es manejado por tres órganos:

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

Estos tres órganos son en realidad lo mismo ya que dentro de los Acuerdos de la OMC se establece que todos son el Consejo General, aunque se reúnen bajo diferentes términos de referencia ya sea para tratar de solucionar disputas entre los miembros o para analizar las políticas comerciales de sus miembros. Los tres están compuestos por todos los miembros de la OMC y reportan directamente a la Conferencia Ministerial. El Consejo General actúa en nombre de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC.

#### 2.3.3.2.3 Consejos para diferentes áreas de comercio

En el siguiente nivel, están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), los cuales manejan diferentes áreas del comercio. Estos consejos rinden informe al Consejo General. También están compuestos por todos los miembros de la OMC y a su vez tienen órganos subsidiarios.

Estos órganos subsidiarios son seis y también rinden reporte al Consejo General. Sus campos son más limitados por lo cual son llamados comités y grupos de trabajo especializados. Éstos se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

En la primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, se decidió añadir a esta estructura tres nuevos grupos de trabajo, encargados

respectivamente de la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública. En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, los ministros decidieron que la OMC también había de estudiar la cuestión del comercio electrónico, tarea que van a compartir distintos consejos y comités ya existentes.

#### 2.3.3.2.4 Solución de diferencias

Cada uno de los consejos de más alto nivel tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se encargan de temas específicos (tales como agricultura, acceso a los mercados, subsidios, medidas anti-dumping, etc.).

A nivel del Consejo General, el Órgano de Solución de Diferencias tiene también dos subsidiarias: los “paneles” de expertos en solución de diferencias los cuales son nombrados para la resolución de disputas, y el Órgano de Apelación el cual se encarga de las apelaciones dentro del proceso de disputa.

#### 2.3.3.2.5 Reuniones informales

Se puede afirmar que los avances más significativos raras veces se dan dentro de los órganos formales, y mucho menos en las instancias de más alto nivel. Son en realidad las consultas informales, dentro y fuera de la OMC, las cuales juegan un papel fundamental en lograr acuerdos entre los diversos miembros.

Algunas de las reuniones informales que incluyen a todos los miembros son aquellas llevadas a cabo por los Jefes de las Delegaciones. Los asuntos más delicados generalmente son tratados en grupos más pequeños. Hasta hoy en día, las consultas informales en sus variadas formas juegan un papel fundamental en la consecución del consenso, pero nunca aparecen dentro de los esquemas organizacionales.

Sin embargo, no se pueden separar totalmente de las reuniones formales. Son necesarias para llegar a decisiones formales dentro de los consejos y comités. A su vez las reuniones formales son importantes ya que sirven como foros para el intercambio de opiniones, para detallar la posición de un miembro, y en última instancia para la toma y confirmación de decisiones.

### 2.3.3.3 Los principios generales de la OMC

#### 2.3.3.3.1 Principio de nación más favorecida

El sistema de comercio internacional se sustenta en los principios que establecen la prohibición a la discriminación entre los diversos interlocutores comerciales. El primero de los principios que instauran la no discriminación es el de nación más favorecida (NMF). Este principio establece que si un Estado concede a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC, se establece en el artículo I:1 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT de 1947) que señala “[...] cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”. De tal suerte que se desprenden tres elementos esenciales aplicables al principio NMF:

- Refiere a todas las ventajas, favores o privilegios tales como derechos de aduana, imposiciones de cualquier naturaleza a las importaciones o exportaciones, imposiciones relativas a las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, con respecto a los impuestos e imposiciones interiores y respecto de las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten la venta, la puesta en venta, la compra, el transporte, la distribución o la utilización de cualquier mercancía.
- Aplicable a los productos similares: es decir aquellos con características físicas y usos finales similares, que compartan las preferencias del consumidor y que sean clasificadas conforme a una definición similar en la legislación aduanera de los Estados Miembros.<sup>103</sup>

---

<sup>103</sup> Estos criterios han sido establecidos en los informes: *Japón-Bebidas alcohólicas* (WT/DS8) y en *Canadá-Automóviles* (WT/DS139). Ambos disponibles en: [www.wto.org](http://www.wto.org)

- El otorgamiento inmediato e incondicional de la ventaja en cuestión, respecto de los productos similares en cuestión: por lo que no puede ser condicionado ni subordinado a ninguna otra cuestión o tipo de intercambio.

Así, “este principio persigue la igualdad entre los Estados Miembros y una condición preferencial sobre los países que no son miembros de la OMC. Si un país aumenta los beneficios que concede a uno de sus interlocutores comerciales, tiene que dar ese mismo mejor trato a todos los demás Miembros de la OMC, de modo que todos sigan siendo los más favorecidos”.<sup>104</sup>

#### 2.2.3.3.2 Principio de trato nacional

El segundo principio de no discriminación que instituye la obligación de la concesión de trato nacional (TN). El objetivo general de este principio se encuentra establecido en el artículo III: 1 del GATT de 1947 que señala:

“las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional”.

Así, el principio de TN consiste en que las mercancías importadas y las producidas en el país deban recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado.<sup>105</sup> Donde el mismo trato que se concede a los productos de origen nacional, deberá ser concedido a los productos originarios de cualquiera de los Estados Miembros. De tal suerte que prohíbe que un Estado Miembro privilegie, mediante cualquier medida como impuestos o reglamentaciones cuantitativas, a sus productos nacionales sobre aquellos productos importados originarios de cualquier otro Miembro.

De lo señalado en el artículo III: 1 es posible establecer como elementos principales para determinar que se trasgrede el principio de TN:

---

<sup>104</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *Entender a la OMC*. Pág. 11. Texto disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/utw\\_chap1\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap1_s.pdf)

<sup>105</sup> *Idem*.

- Los productos importados y los productos nacionales son productos similares: el análisis de similitud se lleva a cabo caso por caso, pero toma como base criterios como la utilización final del producto, la percepción y comportamiento de los consumidores, las propiedades, la naturaleza y calidad del producto y; la clasificación arancelaria.
- Los impuestos diferenciados son aplicados para proteger a la producción nacional: es necesario establecer un nexo de causalidad con el que se demuestre que la intención de diferenciar los impuestos es con el fin de proteger a la producción nacional.

El artículo III: 2 aplica a los impuestos interiores el principio de TN enunciado en el párrafo 1 del artículo III, elaborando así sobre la distinción existente entre las medidas interiores y aquéllas impuestas en la frontera del Estado.<sup>106</sup> Prohíbe que se utilice un sistema de impuestos diferenciado entre los productos nacionales y los importados. Así, el artículo III: 2 precisa:

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

Además de lo establecido en el artículo III: 1 que diferencia a los impuestos internos de productos similares de los impuestos internos, el artículo III: 2 establece como elementos incompatibles con el principio de TN:

- Los productos nacionales y los importados son directamente competitivos o directamente sustituibles: a pesar que los productos no sean similares, la amplitud de la definición señala que bastará con que compitan entre ellos o sean sustituibles para que se considere una violación al principio de TN.

---

<sup>106</sup> La nota adicional relativa al artículo III establece la diferencia entre medida interior y exterior. Señala que “Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III”.

- Los productos importados son objeto de mayores impuestos que los nacionales: los impuestos percibidos sobre los productos importados no pueden ser superiores a los percibidos sobre los productos nacionales similares.
- Los productos nacionales y los importados no sean sujetos a un impuesto similar: incluso una mínima diferencia en los impuestos aplicados al producto nacional y al importado se considerará como incompatible con el principio TN.

Finalmente, el artículo III: IV señala que:

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

A diferencia de lo que establece el artículo III: 2 que refiere a los impuestos internos, el artículo III: 4 establece la obligación de TN respecto de las leyes, reglamentos y prescripciones interiores. Se desprenden tres elementos a considerar:

- La medida es una ley, una prescripción o un reglamento
- Los productos nacionales y los importados son similares
- Los productos importados son objeto de un trato menos favorable

Así, el principio de TN establece la prohibición a diferenciar los productos nacionales sobre los importados de manera que se pretenda proteger a la producción nacional y esto represente una afectación a los productos importados. La discriminación puede ser realizada mediante impuestos diferenciados o instituirse en leyes o reglamentos que establezcan distinciones para el producto importado respecto de su venta, distribución o transporte.

El principio de NMF busca garantizar que un miembro no discrimine entre los productos similares originarios de Estados Miembros o destinados a Miembros; el principio de TN se refiere al tratamiento que se concede a productos similares una vez que se encuentran en el territorio del Estado Miembro.

## Capítulo III. Regulación internacional del *dumping*

### 3.1 El GATT de 1994

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) es la norma básica a considerar en todo aquello que tenga que ver con el régimen internacional sobre el comercio de bienes. De modo que, el marco jurídico que regula a las prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de *dumping* deviene del artículo VI: 1 del GATT de 1994, el cual establece lo siguiente:<sup>107</sup>

“1. Las partes contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un 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. ...”

Derivado de lo anterior, para que el *dumping* se pueda considerar una práctica desleal, es indispensable que existan tres elementos básicos:

- a) El *dumping*, que es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal.
- b) El daño ocasionado a la rama de producción del país importador, el cual puede consistir en daño importante, amenaza de daño importante o retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.
- c) El nexo causal entre el *dumping* y el daño, consistente en que el *dumping* debe ser la causa del daño.

Ahora bien, el GATT de 1994 sólo hace referencia al valor normal, pero no lo define ni proporciona más información sobre otros aspectos que le son inherentes. De ahí la necesidad de examinar otros instrumentos jurídicos, entre los cuales se encuentra, evidentemente, AAD.

---

<sup>107</sup> *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (GATT de 1994). Disponible en [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/legal\\_e.htm#goods](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#goods)

### 3.2 El Acuerdo *Antidumping*

Como resultado de las negociaciones entre los países firmantes del GATT de 1947, realizadas durante la Ronda Uruguay (1986-1994), se originó la OMC y surgió una serie de acuerdos (los Acuerdos de la OMC) que abarcan tres áreas fundamentales: bienes, servicios y propiedad intelectual. Específicamente, en el área de bienes (o mercancías), se ha considerado que la consolidación de los aranceles y su aplicación por igual a todos los países Miembros de esa Organización (trato NMF) son fundamentales para que el comercio de mercancías se desarrolle sin dificultades.<sup>108</sup> Como se explicó, una excepción prevista en esos Acuerdos, es precisamente la aplicación de medidas *Antidumping*.

Obviamente, dentro de las áreas fundamentales en que se dividen los Acuerdos de la OMC, el AAD se ubica dentro del área de bienes. Sus disposiciones contienen, con mucho mayor detalle, las reglas a seguir para la imposición de medidas *Antidumping*, cuyo objetivo es neutralizar al *dumping* dañino. La finalidad del AAD es “sancionar con imposición de aranceles al *dumping* predatorio que, ya que el origen de este tipo de normativas ha sido neutralizar las conductas empresarias anticompetitivas.”<sup>109</sup>

Así, el marco normativo que regula el *dumping* consiste en:

- a) Los acuerdos internacionales que forman las bases para los procedimientos nacionales, en este caso el Acuerdo *Antidumping* (AAD);
- b) La legislación nacional que implementa esos acuerdos;
- c) Las agencias y órganos gubernamentales que ejecutan la legislación;
- d) La revisión judicial de las decisiones de esas agencias y órganos gubernamentales.<sup>110</sup>

Ahora bien, para efectos de conocer las reglas aplicables al valor normal, elemento esencial para determinar la existencia de *dumping*, es necesario acudir a ese Acuerdo.

---

<sup>108</sup> Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm)

<sup>109</sup> FLOREAL GONZÁLEZ, FLAVIO. *Dumping y subsidios en el comercio internacional*. Ad Hoc, Villuela Editor. Argentina, 2001. Pp. 44

<sup>110</sup> MOENS, GABRIËL y GILLIES, PETER. *International Trade and Business: Law, Policy and Ethics*. Cavendish Publishing Pty Limited. Australia, 2001. Pp. 452

### 3.2.1 Definición de valor normal

Como ya se vio, el *dumping* es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal. Dicho de otra forma, para poder determinar si existe *dumping*, es necesario efectuar una comparación entre dos elementos bien definidos: el valor normal y el precio de exportación.

En cuanto al valor normal, el artículo 2.1 del AAD<sup>111</sup> nos proporciona una definición, aunque de forma indirecta. Con base en ese artículo, podemos afirmar que el valor normal es el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Es decir, el precio del producto similar al exportado, cuando se vende para consumo en operaciones comerciales normales, en el país exportador.

A continuación se transcribe el texto del artículo 2.1 del AAD:<sup>112</sup>

“2.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de *dumping*, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.”

Al respecto, destacan los siguientes elementos:<sup>113</sup>

- a) Un producto similar;
- b) precio comparable;
- c) operaciones comerciales normales; y
- d) destinado al consumo.

A continuación se explica lo relativo a cada uno de esos elementos:

- Producto similar: en relación con el primer elemento, lo más conveniente es referir, en primera instancia, al contenido del artículo 2.6 del AAD, mismo que establece lo siguiente:<sup>114</sup>

---

<sup>111</sup> *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping)*. Disponible en [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/19-adp\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp_01_s.htm)

<sup>112</sup> *Idem*.

<sup>113</sup> *Estados Unidos – Acero laminado en caliente*. Informe del Órgano de Apelación. Párrafo 165.

<sup>114</sup> *Acuerdo Antidumping*

“2.6 En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión ‘producto similar’ (*‘like product’*) significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.”

De acuerdo con lo anterior, el producto similar es la mercancía idéntica al producto que se esté investigando, o, a falta del mismo, otro producto que tenga características muy parecidas a ese producto investigado. En consecuencia, puede hablarse de un producto similar en dos escenarios totalmente distintos:

- a) Para efectos de la determinación de *dumping*, en cuyo caso, la autoridad investigadora se enfocará en un producto similar para determinar el valor normal.
- b) Para efectos de la determinación de daño, en cuyo caso, la autoridad investigadora se enfocará en un producto similar para determinar la existencia de daño a la rama de producción nacional.

Así, en el primer escenario, la autoridad investigadora primero se centraría en determinar si, en el país exportador, se comercializa un producto idéntico al exportado o, en su defecto, otro que tenga características muy parecidas al mismo. Si es así, entonces la autoridad puede utilizar los datos sobre precios relativos a ese producto, para calcular el valor normal.

En cambio, en el segundo escenario, la autoridad investigadora primero determinaría si la rama de producción nacional produce una mercancía idéntica o muy parecida al producto que se está investigando. En caso afirmativo, entonces la autoridad puede enfocarse en el estado de esa rama de producción, en lo relativo a ese producto similar, para determinar si las importaciones han causado daño a los productores nacionales.

- Precio comparable: en cuanto a éste segundo elemento de la definición del valor normal, cabe preguntarse con qué debe ser comparable un precio, para poder considerarlo como valor normal, y cómo debe hacerse la comparación.

La respuesta a esas dos interrogantes se encuentra en el artículo 2.4 del AAD: la comparación debe hacerse entre el precio de exportación y el valor normal, y debe ser equitativa. Asimismo, dicho artículo establece que, para ser equitativa, la comparación debe hacerse al mismo nivel comercial, sobre ventas efectuadas en fechas próximas y tomando en cuenta las diferencias que afecten la comparabilidad, como condiciones de venta, tributación, nivel comercial, cantidades y características físicas, entre otros. A continuación se reproduce el texto de ese artículo:<sup>115</sup>

“2.4 Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios. En los casos previstos en el párrafo 3, se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes. Cuando, en esos casos, haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.” (Se omiten notas al pie).

- Operaciones comerciales normales: sobre este elemento, el AAD no señala qué son ni cómo determinarlas. No obstante, en su artículo 2.2, señala una

---

<sup>115</sup> Acuerdo *Antidumping*.

situación en la que los precios pueden no considerarse como representativos de operaciones comerciales normales: cuando se efectúan a precios inferiores a los costos, pero siempre y cuando se reúnan algunos requisitos adicionales. El texto de dicho artículo establece lo siguiente:<sup>116</sup>

“2.2.1 Las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador o las ventas a un tercer país a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio y podrán no tomarse en cuenta en el cálculo del valor normal únicamente si las autoridades determinan que esas ventas se han efectuado durante un período prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. Si los precios inferiores a los costos unitarios en el momento de la venta son superiores a los costos unitarios medios ponderados correspondientes al período objeto de investigación, se considerará que esos precios permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable.” (Se omiten notas al pie).

Lo anterior significa que no existe un límite definido sobre lo que puede considerarse (o dejarse de considerar) como operaciones comerciales normales. El AAD sólo menciona una situación en la que puede determinarse que ciertas ventas no calificarían como operaciones comerciales normales. Consecuentemente, puede haber una gran variedad de situaciones en las que una autoridad investigadora podría determinar que ciertas ventas no son operaciones de ese tipo. De hecho, como un ejemplo de ello, en la práctica, muchas autoridades cuestionan fuertemente el hecho de que las ventas realizadas entre partes relacionadas, sean operaciones comerciales normales.

Vale la pena enfatizar también que, aun cuando se presente la situación específicamente señalada en el AAD (ventas a precios inferiores a los costos), las autoridades investigadoras no están obligadas a considerar que esas ventas no

---

<sup>116</sup> *Idem.*

son operaciones comerciales normales, puesto que el AAD sólo les da la opción para hacerlo.

Destinado al consumo: a este respecto, no existen reglas específicas en el AAD y tampoco hay orientaciones en los informes de los Grupos Especiales ni del Órgano de Apelación de la OMC. Evidentemente, ante la carencia de orientaciones, surge la duda sobre cuándo debe considerarse que un producto está destinado al consumo. Sobre todo cuando se trata de productos que constituyen insumos para productos finales destinados a la exportación. Por ejemplo, si en el país exportador se produce lámina de acero con la que luego se fabricará tubería, misma que se exporta, no es muy claro si la lámina fue consumida en el país exportador, y por lo tanto, no es claro que el precio al que se vendió esa lámina deba utilizarse para determinar el valor normal. Todo quedaría sujeto al criterio de la autoridad investigadora.

### 3.2.1.2 País de origen vs. País de exportación.

Otro de los cuestionamientos que pueden surgir al respecto del valor normal es ¿qué sucede cuando el país de origen de una mercancía no es el mismo que el país de exportación? En otras palabras, si el país de origen del producto exportado no es el mismo que el de exportación, surge la duda sobre si utilizar los datos del país de origen o del país exportador, para calcular el valor normal.

Al respecto, el artículo 2.5 del AAD indica que normalmente, se utilizará la información del país de exportación. Al respecto, el texto de dicho artículo señala lo siguiente:<sup>117</sup>

“2.5 En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al Miembro importador desde un tercer país, el precio a que se vendan los productos desde el país de exportación al Miembro importador se comparará, normalmente, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo, podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación,

---

<sup>117</sup> *Idem.*

o cuando esos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.”

En principio, parecería extraño que el AAD se incline por los datos del país de exportación en lugar de los del país de origen, ya que éste es el país en el cual el producto habría estado sometido a los últimos procesos de transformación.<sup>118</sup> No obstante, el mismo artículo pareciera solucionar esa situación al señalar que sí podrá utilizarse la información del país de origen, cuando las mercancías sólo transiten por el país de exportación, o cuando en éste no se produzcan o no haya un precio que pueda utilizarse para compararlo con el precio de exportación. Incluso, las expresiones “normalmente” y “por ejemplo” indican que existen más excepciones a la regla general. Es decir, hay más situaciones en las que la autoridad investigadora podría preferir los datos del país de origen sobre los del país de exportación.

### 3.2.1.3 Metodologías para el cálculo del valor normal

Ahora bien, una vez que se delimitó el concepto y los elementos del valor normal, es necesario examinar las metodologías que establece el AAD para determinarlo. Evidentemente, si se reúnen los elementos descritos anteriormente, entonces el valor normal se calculará con base en las ventas domésticas realizadas en el país exportador. Sin embargo, el artículo 2.2 del AAD también establece otras alternativas. En efecto, ese artículo permite que el valor normal se calcule con base en las exportaciones del país exportador a un tercer país, y la reconstrucción del valor normal.

No obstante, sólo se podrá acudir a cualquiera de esas dos metodologías alternativas de cálculo, cuando existe alguna de las dos siguientes premisas básicas: a) cuando no hay ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales; o b) cuando las ventas no pueden utilizarse. Al respecto, el texto del artículo 2.2 del AAD<sup>119</sup> señala lo siguiente:

---

<sup>118</sup> VERMULST, EDWIN. *The WTO Anti-Dumping Agreement. A commentary*. Primera Edición. Oxford University Press. Gran Bretaña, 2005. Página 43.

<sup>119</sup> Acuerdo *Antidumping*.

“2.2 Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador<sup>2</sup>, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de *dumping* se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.”

---

<sup>2</sup> Normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador si dichas ventas representan el 5 por ciento o más de las ventas del producto considerado al Miembro importador; no obstante, ha de ser aceptable una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, aunque representen esa menor proporción, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada.

Así, es posible afirmar que el valor normal se puede calcular con base en las exportaciones a un tercer país o con el valor reconstruido, pero sólo en los siguientes casos:

- a) cuando no haya ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador; o
- b) si las ventas no permiten una comparación adecuada por:
  - (i) alguna “situación especial del mercado”; o
  - (ii) el bajo volumen de las ventas en el mercado interno del exportador.

Es importante señalar que el AAD no establece preferencia alguna al respecto de esas dos metodologías de cálculo. Por lo tanto, la autoridad investigadora

quedaría en libertad de utilizar cualquiera de ellas, cuando no es posible acudir a los precios internos del país exportador.

#### 1.2.1.4 El cálculo del valor normal para las economías centralmente planificadas

Idealmente, cuando existe un país cuya economía no funciona conforme a principios de mercado, los precios no pueden utilizarse para el cálculo del valor normal, debido al gran nivel de distorsión que presentan. El artículo 2.7 del AAD reconoce que sus algunas, o quizá todas, sus disposiciones sobre valor normal, podrían no ser aplicables a esas economías, y, en ese contexto, remite a la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994.

El artículo 2.7 del AAD establece lo siguiente:<sup>120</sup>

“2.7 El presente artículo se entiende sin perjuicio de lo establecido en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, contenida en su Anexo I.”

Así, dado que el AAD no contiene disposiciones específicas para calcular el valor normal en una ENM, y en virtud del reconocimiento expreso que se hace en ese artículo,<sup>121</sup> para analizar lo relativo al valor normal en este tipo de economías, es necesario comenzar con la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del Artículo VI del GATT de 1994, la cual establece lo siguiente:

“Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.”

Llevarla a la práctica puede representar ciertas dificultades. La primera condición para su aplicación es que el comercio del país exportador “sea objeto de

---

<sup>120</sup> Acuerdo *Antidumping*

<sup>121</sup> Referir también al texto del GATT de 1994.

un monopolio completo o casi completo”. Ahí no se especifica si lo que debe estar sujeto a un monopolio es toda la actividad comercial del país exportador, o el sector que en su caso, se esté investigando.

Ahora bien, tal parece que esta primera condición se refiere a un monopolio del comercio tanto interno como externo, puesto que, si no fuera así, no habría habido la necesidad de que la segunda condición se refiriera sólo a los precios interiores. Dicho de otra forma, al plantear una condición donde no se especifica su alcance, y otra en donde sí se especifica, cabe esperar que en la que no es específica, se esté haciendo referencia al asunto de que se trate, en su totalidad.

Por otra parte, ahí no se establece que el monopolio tenga que existir sobre la producción de un bien, sino sobre su comercialización. Ello implica un grado de dificultad muy alto. Sobre todo cuando se trata tanto de comercio interior como de comercio exterior.

Evidentemente, hoy día resultaría sumamente raro encontrar un país en donde todo su comercio esté sujeto a un monopolio completo o casi completo. Si bien, es factible que haya sectores monopolizados, el hecho de que su comercialización esté monopolizada tanto en su comercio interior como en el exterior, hace muy complicado llenar este requisito.

Al escenario anterior, hay que añadir que la segunda condición aumenta todavía más el grado de dificultad. En efecto, además de que debe existir el monopolio ya mencionado antes, todos los precios interiores deben fijarse por el Estado. A diferencia de la primera condición, donde no queda claro si el monopolio debe afectar a todo el comercio o sólo a un sector, esta condición parece establecer que el Estado debe fijar todos los precios interiores, independientemente del sector de que se trate.

Además de las dificultades de encontrar un escenario que reúna las condiciones descritas, se observa que la disposición no establece qué es lo que el país importador podría hacer para enfrentar el problema. Únicamente menciona que la comparación exacta con los precios interiores del país exportador, puede no ser apropiada.

### 3.3 Proceso de adhesión a la OMC

Previamente a examinar las condiciones específicas en las que China y Ucrania adquirieron el estatus de Miembros de la OMC, es conveniente desglosar, de forma general, en qué consiste el proceso que tienen que seguir los países para poder ser Miembros de la OMC.

El artículo XII del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (Acuerdo sobre la OMC), establece que la adhesión a la OMC se llevará a cabo en las “condiciones que habrá de convenir” el gobierno que solicita la adhesión con la OMC.<sup>122</sup> Así, la adhesión a la OMC es fundamentalmente un proceso de negociación. “El protocolo representa los términos de entrada a la OMC. Es, en efecto, un contrato entre la parte que se adhiere y los Miembros en su capacidad conjunta (Partes Contratantes conforme con el lenguaje del GATT artículo XXXIII). Como tal, implica que los Miembros, en su capacidad conjunta, son una entidad legal separada bajo el derecho internacional. Muchos de los arreglos realizados en acuerdos de concesiones bilaterales se vuelven multilaterales a través del protocolo. De hecho, los acuerdos bilaterales se incorporan a la lista de compromisos que comprende el protocolo, junto con los reportes del Grupo de Trabajo al Consejo General de la OMC para su aprobación”.<sup>123</sup>

En principio, de conformidad con ese artículo, todo Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales, puede adherirse a la OMC.<sup>124</sup> En términos generales, la solicitud pasa por cuatro etapas:<sup>125</sup>

1. Información sobre políticas comerciales y económicas:

El gobierno que solicita la adhesión debe informar a la OMC, a través de un memorándum, sobre todos los aspectos de su régimen de comercio y de su sistema jurídico que estén relacionados con los Acuerdos de la OMC. Este memorándum constituye la base del examen y análisis fáctico detallado a

---

<sup>122</sup> *Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/04-wto\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm)

<sup>123</sup> BHALA, RAJ. *International Trade Law. Theory and Practice*. Segunda edición. Lexis Nexis Publishing. Estados Unidos de América, 2001. Pp. 145

<sup>124</sup> Acuerdo de Marrakech

<sup>125</sup> Ver: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/acces\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/acces_s.htm)

realizarse por un Grupo de Trabajo que se ocupa de la solicitud. En reuniones posteriores, se examinan preguntas formuladas por los Miembros de la OMC sobre la base de la información proporcionada en el Memorándum y de las respuestas facilitadas por el gobierno solicitante. Todos los Miembros pueden participar en esta etapa.

#### 2. Negociaciones bilaterales:

Cuando el Grupo de Trabajo ha avanzado lo suficiente, se inician paralelamente conversaciones bilaterales entre el solicitante y los Miembros. En esta etapa deben determinarse las condiciones de la adhesión del gobierno solicitante. Los compromisos del candidato a Miembro han de aplicarse por igual a todos los Miembros de la OMC aun cuando se negocien bilateralmente. Estas negociaciones bilaterales pueden ser muy complicadas y extensas (puede tomar varios años), al grado que, en algunos casos, se dice que lo han sido tanto como una ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

#### 3. Informe del Grupo de Trabajo, protocolo de adhesión y listas de compromisos:

Una vez concluidas las negociaciones bilaterales, el Grupo de Trabajo finaliza las condiciones de adhesión que aparecen en: i) un informe, ii) un proyecto de tratado de adhesión conocido como "Protocolo de adhesión", y iii) en las listas de compromisos del futuro Miembro.

#### 4. Adopción de la decisión de adhesión, firma y en su caso, ratificación:

El informe, el protocolo y las listas de compromisos se someten a la Conferencia Ministerial o (en sus intervalos) al Consejo General de la OMC, para la adopción de la decisión de adhesión. Una vez aprobado el acuerdo sobre las condiciones de adhesión, por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC, el solicitante procede a la firma del Protocolo de Adhesión y, en su caso, queda pendiente la ratificación de su parlamento u órgano legislativo nacional. Normalmente se da un plazo de 3 meses a partir de la firma del Protocolo de Adhesión para la ratificación, y 30 días después de que se haya notificado a la Secretaría de la OMC que terminaron los procedimientos de ratificación, el solicitante pasa a ser Miembro de pleno derecho de la OMC.

### 3.3.1 El informe del Grupo de trabajo y el Protocolo de Adhesión de China a la OMC

Como se mencionó, la única consecuencia de tipo práctico que se origina por considerar a un país como una ENM, se da en el contexto de las investigaciones *antidumping* o antisubvenciones. Este estatus sólo impacta en el cálculo del valor normal, o del monto del beneficio otorgado por el subsidio de que se trate.

Ahora bien, durante las negociaciones relativas a la adhesión de China a la OMC, en las áreas de *antidumping* y derechos compensatorios, los Miembros de la OMC reconocieron que los costos y precios en China no necesariamente se basan en principios de mercado. Por esa razón, las metodologías normales para determinar la existencia de *dumping* que, se basan en costos y precios obtenidos bajo principios de mercado—, no pueden aplicarse a los productos chinos. Específicamente, en el informe del Grupo de Trabajo que examinó el proceso de adhesión de China, se establece lo siguiente<sup>126</sup>:

“150. Varios miembros del Grupo de Trabajo señalaron que China seguía inmersa en el proceso de transición hacia una plena economía de mercado. Esos miembros observaron que, en esas circunstancias, podría ser especialmente difícil determinar, en una investigación *antidumping* o en materia de derechos compensatorios, la comparabilidad de los costos y de los precios si se trata de las importaciones de origen chino que realiza un Miembro de la OMC. Esos miembros declararon que, en tales casos, podía ser necesario que el Miembro de la OMC importador tuviera en cuenta la posibilidad de que no siempre sería adecuada una comparación estricta con los costos y precios internos de China.”

Por otra parte, en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC (PAC) —en el cual se establecen las condiciones específicas que se acordaron entre China y los Miembros de esa Organización, para que ese país pudiera ingresar como

---

<sup>126</sup>WT/ACC/CHN/49. Párrafo 150. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)

Miembro—, se señala que en los procedimientos *antidumping* en los que se sujete a investigación a mercancías chinas, la comparación de precios se hará:<sup>127</sup>

- i. Basándose en los precios domésticos de China, “si los productores sometidos a investigación pueden demostrar claramente que en la rama de producción que produce el producto similar prevalecen las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de tal producto”; o bien
- ii. con base en “una metodología que no se sustente en una comparación estricta con los precios internos o los costos en China si los productores sometidos a investigación no pueden demostrar claramente que prevalecen en la rama de producción que produce el producto similar las condiciones de una economía de mercado”.

Así, en congruencia con las preocupaciones expresadas por los Miembros de la OMC en el informe del Grupo de Trabajo, el PAC les autoriza a emplear una metodología de comparación que, a diferencia de lo que dispone el AAD, no se base en una comparación estricta con los precios o costos existentes en China, siempre y cuando los productores chinos no puedan demostrar que su rama de producción opera bajo reglas de mercado.

Dado que no se establece ninguna directriz acerca de cómo debe diseñarse esa metodología, debemos entender que los Miembros de la OMC están en libertad de utilizar la que les parezca más adecuada para calcular el valor normal. No obstante, en respuesta a preocupaciones manifestadas por China durante las negociaciones, relativas a la transparencia y derechos de debido proceso en las investigaciones que ya se habían concluido, sobre productos chinos, en el informe del Grupo de Trabajo se confirmó que, al aplicar el apartado a) ii) de la sección 15 del PAC, los Miembros de la OMC cumplirán las siguientes reglas:<sup>128</sup>

- “a) Al establecer la comparabilidad de los precios en un caso determinado sin basarse en una comparación estricta con los precios o

---

<sup>127</sup> *Adhesión de la República Popular China. Decisión de 10 de noviembre de 2001.* Documento WT/L/432, apartado 15, inciso a), i) y ii). Disponible en

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)

<sup>128</sup> WT/ACC/CHN/49. Párrafo 151. Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)

costos internos en China, el Miembro de la OMC importador deberá garantizar que ha establecido y publicado con antelación: 1) los criterios que utilizará para determinar si prevalecen unas condiciones de economía de mercado en la rama de producción o empresa productora del producto similar y 2) la metodología que utilizará para determinar la comparabilidad de los precios. En lo que se refiere a los Miembros de la OMC importadores, salvo los que tengan la práctica establecida de aplicar una metodología que incluya, entre otras cosas, una directriz por la cual normalmente las autoridades investigadoras utilizarán, en la medida de lo posible, y cuando se reciba la cooperación necesaria, los precios o costos en uno o más países con economía de mercado que sean productores significativos de mercancías comparables y que tengan un nivel de desarrollo económico comparable al de China o que sean de otro modo fuente adecuada para que sus precios o costos se utilicen a la luz del carácter de la rama de producción investigada, esos Miembros deberán hacer todos los esfuerzos posibles para garantizar que su metodología para determinar la comparabilidad de los precios incluya disposiciones similares a las descritas *supra*.

b) El Miembro de la OMC importador deberá garantizar que ha notificado sus criterios de economía de mercado y su metodología para determinar la comparabilidad de los precios al Comité de Prácticas Antidumping antes de aplicarlos.

c) El proceso de investigación deberá ser transparente y deberá otorgarse a los productores o exportadores chinos suficiente oportunidad de hacer observaciones, especialmente acerca de la aplicación de la metodología para determinar la comparabilidad de los precios en cada caso concreto.

d) El Miembro de la OMC importador deberá comunicar qué información necesita y conceder a los productores y exportadores chinos amplias facilidades para presentar pruebas por escrito en cada caso concreto.

e) El Miembro de la OMC importador deberá proporcionar a los productores y exportadores chinos plena oportunidad de defender sus intereses en cada caso concreto.

f) El Miembro de la OMC importador deberá proporcionar fundamentos suficientemente detallados de sus determinaciones preliminares y definitivas en cada caso concreto.”

De igual forma, en cuanto a las investigaciones antisubvenciones relativas a los productos chinos, el PAC señala que se utilizarán las reglas siguientes:<sup>129</sup>

“En los procedimientos sometidos a las disposiciones de las partes II, III y V del Acuerdo SMC, cuando se trate de las subvenciones descritas en los apartados a), b), c) y d) del artículo 14 de dicho Acuerdo se aplicarán las disposiciones pertinentes del mismo; no obstante, si tal aplicación presenta dificultades especiales, el Miembro de la OMC importador podrá utilizar, para identificar y medir el beneficio otorgado por la subvención, metodologías que tengan en cuenta la posibilidad de que las condiciones que prevalecen en China no siempre se pueden utilizar como criterios adecuados. Para aplicar tales metodologías, cuando sea factible, el Miembro de la OMC importador deberá ajustar esas condiciones prevalecientes antes de considerar el uso de condiciones que prevalezcan fuera de China.”

De acuerdo con lo anterior, los Miembros también reconocieron que las metodologías descritas en el artículo 14 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, podrían no resultar aplicables al caso de China, en virtud de que esas metodologías se basan en principios de mercado. Así, al igual que sucede en el caso del *antidumping*, las reglas especiales en materia de subvenciones, contenidas en el PAC, se diseñaron con el objetivo de que el sistema multilateral sobre subvenciones y medidas compensatorias, pueda

---

<sup>129</sup> *Adhesión de la República Popular China. Decisión de 10 de noviembre de 2001.* Documento WT/L/432, apartado 15, inciso b). Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#chn](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#chn)

aplicarse a China, cuando no exista una situación regida por principios de mercado.

Es importante señalar que el PAC establece un periodo de aplicación de 15 años, durante los cuales puede considerarse a China como ECP para fines de investigaciones *antidumping*. Por lo tanto, se debe tomar seriamente en cuenta el hecho que en 2016 expirará el tratamiento especial y diferenciado que se permite a los Estados conceder a China en investigaciones *antidumping*.

¿Qué implicaciones tendrá para México utilizar los precios internos de China? En primer lugar, debe considerarse el costo de los factores de producción en China con respecto a los costos que enfrentan los productores mexicanos. La competitividad de China es incuestionable, los costos de la mano de obra, de los insumos son notablemente inferiores que los que enfrenta la producción nacional. ¿Qué pasaría entonces si China no exportará a un precio inferior a su valor normal, si no incurre en *dumping*? Y más aun, ¿Si los precios a los que está exportando no son precios *dumping* y simplemente reflejan una estructura de costos altamente competitiva, más que altamente distorsionada como se considera actualmente?

Si debido a la expiración del periodo de transición establecido en el PAC, ya no es posible considerar a China una economía de no mercado o centralmente planificada como la considera nuestra legislación nacional, y China es actualmente, el país contra quien se inician el mayor número de investigaciones *antidumping*, entonces el procedimiento *antidumping*, ¿deberá ser cuestionado sobre su eficiencia como instrumento de defensa comercial?

### 3.3.2 El informe del Grupo de trabajo y el Protocolo de Adhesión de Ucrania a la OMC

A diferencia de lo que sucede con China, en el informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Ucrania,<sup>130</sup> ni en el Protocolo de Adhesión correspondiente (PAU),<sup>131</sup> se contienen normas específicas para el cálculo del valor normal ni del monto de las subvenciones.

---

<sup>130</sup>WT/ACC/UKR/152.

Disponible

en:

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#ukr](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#ukr)

<sup>131</sup>WT/L/718. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#ukr](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#ukr)

No obstante, en el informe del Grupo de Trabajo sí existen algunos elementos que pueden considerarse como un reconocimiento de que Ucrania no operaba como una economía de mercado en el momento de su adhesión a la OMC. Dentro de esos elementos, destacan los siguientes:

El representante de Ucrania señaló que las EPE estaban activas en todas las áreas de su economía. La participación del sector público en la economía se estimaba en 22.9% para el primer semestre de 2004, destacando 1) agricultura, caza y producción forestal (69.9%); 2) transporte y comunicaciones (55.8%); 3) industria (26.4%); 4) protección a la salud y asistencia social (21.6%); 5) educación (14.7%); y 6) construcción (14.6%).<sup>132</sup>

De igual forma, señaló que, conforme a su “Ley sobre Privatización de Propiedad Estatal”, los rubros de importancia nacional no serían sujetos a privatización. Dicha Ley establece que rubros como propiedad y activos esenciales para mantener la soberanía de Ucrania y el desempeño de funciones básicas del Estado, defensa y seguridad nacional, salud y medio ambiente, desarrollo social, por mencionar algunos, eran de importancia nacional. En esa Ley se establece una lista de empresas comprendidas en esos rubros, misma que tiene una extensión de 100 páginas e incluye 465 entidades del ramo agrícola (131 de procesamiento de alimentos), 110 agroempresas, y 90 “unidades” de la compañía “*Khlib Ukrayiny*”. Se esperaba que esa lista se redujera.<sup>133</sup>

El representante de Ucrania también confirmó que para asegurarse de que hubiera una transparencia total y para mantener a los Miembros de la OMC informados del “progreso en la reforma de su régimen económico y comercial, sujeto a transformación”, Ucrania proveería reportes periódicos.<sup>134</sup>

La siguiente tabla contiene una lista de las mayores empresas de propiedad estatal:<sup>135</sup>

<b>Principales empresas de propiedad estatal por tipo de actividad</b>			
<b>Tipo</b>	<b>de</b>	<b>No. de</b>	<b>Principales empresas</b>

<sup>132</sup> WT/ACC/UKR/152, párrafo 32. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/acc\\_s/completeacc\\_s.htm#ukr](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/completeacc_s.htm#ukr)

<sup>133</sup> *Idem*, párrafo 34.

<sup>134</sup> *Idem*, párrafo 39.

<sup>135</sup> *Idem*, párrafo 32.

industria	empresas	
<b>Aeronaves</b>	7	Kyiv Planta de propiedad gubernamental "AVIANT"; <i>Antonov Design Bureau</i>
<b>Electrónicos de radio y técnicos de radio</b>	8	"KHEMS" (maquinaria eléctrica de gran tamaño)
<b>Construcción de barcos</b>	2	"NVKG Zoria" – " <i>Mashprojekt</i> " (turbinas de gas y vapor); Planta de construcción de barcos nombrada por 61 " <i>Komunars</i> " (barcos de construcción y reparación militar).
<b>Químicos</b>	5	"Odessa" Puerto de producción estatal (producción, venta y exportación de productos químicos – la planeación de su privatización comenzó en 2005)
<b>Metalurgia</b>	5	"Titanio-Magnesio Combine" (combinación de producción científica)

a) El representante de Ucrania mencionó que su Código Comercial de 2003 establecía que los agentes económicos podían vender sus productos libremente en el mercado doméstico a precios determinados libremente o sobre una base contractual y que los controles de precios sólo aplicarían en los casos específicamente determinados en su legislación. El gabinete de ministros determinó las extensas listas de bienes y servicios sujetos a regulación estatal de precios, mismas que se incluyen en las tablas 3 y 4 del informe.<sup>136</sup>

El representante de Ucrania señaló que la oficina de inspectores de Estado monitoreaba los precios y aranceles de bienes y servicios en el mercado al menudeo y los precios y aranceles fijados por las autoridades centrales y locales, por el Consejo de Ministros de la República Autónoma de Crimea y otras instituciones y organizaciones. La regulación de precios afectaba en

<sup>136</sup> *Idem*, párrafo 36.

particular a recursos naturales importantes en la determinación de precios de otras mercancías, a bienes y servicios de importancia social significativa y a precios fijados en “mercados monopólicos”.<sup>137</sup>

- b) Varios países Miembros señalaron que la regulación sobre precios mínimos en la remolacha doméstica y en el azúcar refinada, paralelamente con las restricciones a las importaciones de caña de azúcar, constituían un subsidio a la producción doméstica de remolacha y a su refinamiento. El representante de Ucrania señaló que existen cupos para el mercado doméstico y para exportación, así como precios mínimos, para la remolacha. De igual forma, también hay precios mínimos para el azúcar.<sup>138</sup>
- c) En cuanto al sector de telecomunicaciones, el representante de Ucrania dijo que el Estado regulaba las tarifas relativas a una gran gama de servicios (como conexiones de los usuarios finales a las redes de telecomunicaciones, telefonía fija dentro de una zona determinada, llamadas de emergencia, teléfonos de monedas, arrendamiento de canales de comunicaciones de operadores monopolísticos, entre otros). los precios de los servicios se fijan de forma independiente por los proveedores, excepto los precios de los servicios de cadena nacional, los cuales se sujetan a regulación del Estado. Asimismo, confirmó que a partir de la fecha de adhesión de Ucrania a la OMC, se aplicarían controles de precios de forma compatible con dicha Organización.

---

<sup>137</sup> *Idem*, párrafo 37.

<sup>138</sup> *Idem*, párrafos 39 y 41.

## Capítulo IV. Cálculo del valor normal para las economías de no mercado en la Comunidad Europea

### 4.1 La Política Comercial Común de la Comunidad Europea

El Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (TCE) establece en su Título I, artículo 23 que “la Comunidad se basará en una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados Miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países”. Se ha encomendado a la Comisión Europea (Comisión) garantizar el funcionamiento y desarrollo del mercado común, dotándola de exclusividad en lo referente a la competencia comunitaria sobre la política comercial común en la integración europea.

La política comercial común de la Comunidad Europea (CE) tiene su fundamento en el artículo 131 del TCE, que señala que “mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados Miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias”. Por lo que es posible identificar como instrumentos principales de la política comercial común: el régimen común aplicable a las exportaciones e importaciones y el desempeño de la Comunidad Europea como un solo actor en representación de los Estados Miembros en lo que respecta a los tratados comerciales internacionales y en foros multilaterales como la OMC.<sup>139</sup>

Un aspecto que revela gran importancia para la política comercial común son las medidas de defensa comercial aplicables a los 27 Estados Miembros de la CE. Se identifican tres instrumentos de defensa comercial común: las medidas antisubvenciones, la defensa contra los obstáculos al comercio y las medidas *antidumping*. Puede definirse como medidas antisubvenciones a “la instauración de un derecho compensatorio con el fin de compensar cualquier subvención concedida, directa o indirectamente, para la fabricación, la producción, la

---

<sup>139</sup> VAN BAEL, IVO Y BELLIS, JEAN FRANÇOIS. *Anti-Dumping and other trade protection laws of the EC*. Kluwer Law International. La Haya, Países Bajos, 2004.

exportación o el transporte de productos, que sean procedentes de un tercer país, cuyo despacho a libre práctica en la Comunidad cause un perjuicio.”<sup>140</sup>

En cuanto a la defensa contra los obstáculos al comercio, éstos son regulados conforme al Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común, con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la CE en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la OMC. A efectos de este Reglamento, se entenderá por obstáculos al comercio a “cualesquiera prácticas comerciales adoptadas o mantenidas por un tercer país respecto de las cuales las normas comerciales internacionales establezcan un derecho de acción. Dicho derecho de acción existirá cuando las normas comerciales internacionales prohíban el derecho de buscar la eliminación del efecto de la práctica en cuestión.”<sup>141</sup>

La fuente primaria del Derecho *antidumping* comunitario es el TCE, en particular, su artículo 133 que señala en su fracción primera:

“La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas, las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones.”<sup>142</sup>

Para precisar las diferentes disposiciones que rigen la política comercial común, el Consejo Europeo emite reglamentos en los que detalla los procedimientos y las disposiciones aplicables a la materia.

#### 4.2 El Derecho *Antidumping* de la Comunidad Europea

El marco jurídico que delimita el derecho *antidumping* de la CE está regulado por el AAD y por los siguientes reglamentos:

---

<sup>140</sup> Medidas antisubvenciones. Síntesis de la legislación de la Unión Europea. Disponible en: <http://www.europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/r11006.htm>

<sup>141</sup> Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio. Artículo 2, fracción 1.

<sup>142</sup> Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, Título IX “Política comercial común”, artículo 133, fracción primera.

- Reglamento (CE) No. 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la CE, denominado “Reglamento de base *antidumping*”.
- Reglamento (CE) No. 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994 relativo a las importaciones de ciertos países terceros que considera carecen de una economía de mercado.
- Reglamento (CE) No. 905/98 del Consejo de 27 de abril de 1998 por el que modifica el Reglamento (CE) No. 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la CE.
- Reglamento (CE) No 2238/2000 del Consejo de 9 de octubre de 2000 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la CE.

Adicionalmente, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) puede confirmar o anular las medidas adoptadas por la Comisión cuando se interponga un recurso contra ésta. En lo referente al trato de economía y la selección de un país sustituto, el TJCE tiene competencia únicamente para determinar si en la investigación se han dejado de considerar circunstancias especiales que pongan en duda la idoneidad del país en comparación y si el contenido del expediente ha sido determinado adecuadamente.

El principal Reglamento aplicable es el (CE) No. 384/96. La importancia del Reglamento radica en el deseo de la CE de contar con normas y procedimientos comunitarios detallados y definidos en materia de *dumping*. Éste es aplicable a todo producto objeto de *dumping* que cause perjuicio a la CE. En primer lugar, es importante delimitar el marco de actuación de las Instituciones Europeas que rigen la materia. Estas son la Comisión Europea, el Consejo Europeo y el Comité Consultivo. Sus funciones en materia *antidumping* son las siguientes:

Comisión Europea:

- Conducir y llevar a cabo las investigaciones que podrían derivar en la imposición de medidas *antidumping*;
- Recibir, valorar y aceptar la demanda de las partes interesadas;
- Decidir si se satisfacen o no los requisitos de representatividad previstos en el Reglamento y por lo tanto, si se inicia o no la investigación;

- Revisar las medidas *antidumping* en curso, ya sea por solicitud de parte o por decisión de la Comisión;
- Imponer medidas *antidumping* provisionales;
- Proponer la imposición de medidas definitivas al Consejo.

Consejo Europeo:

- Revisar las medidas provisionales impuestas por la Comisión y corroborar o rechazar su decisión;
- Analizar los resultados de las consultas realizadas por el Comité Consultivo;
- Analizar las propuestas de la Comisión para la imposición de medidas definitivas;
- Imponer medidas definitivas *antidumping* y anti-subsidio mediante decisión por mayoría simple.<sup>143</sup>

Se prevé también la participación de un Comité Consultivo en materia *antidumping* donde se encuentran representados todos los Estados Miembros de la CE. La estructura y las funciones del Comité Consultivo se fundamentan en el artículo 15 del Reglamento. La presidencia del Comité le corresponde a un Miembro de la Comisión. Su función es meramente de consulta más no de decisión, pues las determinaciones sobre imposición de medidas son tomadas por la Comisión en caso de medidas provisionales, y por el Consejo respecto de las medidas definitivas conforme a la recomendación de la Comisión. Conforme al apartado 4 del artículo 15 del Reglamento, las consultas versarán sobre los siguientes temas:

- a) la existencia de *dumping* y los métodos que permitan determinar el margen de *dumping*;
- b) la existencia e importancia del perjuicio;
- c) el nexo causal entre las importaciones que sean objeto de *dumping* y el perjuicio;
- d) las medidas que, habida cuenta de las circunstancias, resulten apropiadas para prevenir o reparar el perjuicio causado por el *dumping* y las modalidades de aplicación de las mismas.

El Comité puede ser convocado por cualquier Estado Miembro o por la Comisión, la cual comunicará a los Estados Miembros la información referente al

---

<sup>143</sup> MORATA, FRANCESC. *La Unión Europea: Actores, Procesos y Políticas*, Ariel, Barcelona, 1999.

asunto a la mayor brevedad posible. La decisión de la Comisión de no iniciar procedimiento alguno no requiere consulta del Comité. Existen consultas orales y por escrito. De acuerdo con el Reglamento se requiere de consultas en los casos siguientes:

1. “La iniciación de un procedimiento (Art. 5, Fracc. 9);
2. La suspensión de un derecho *antidumping* (Art. 14, Fracc. 4);
3. El registro de importaciones (Art.14, Fracc. 5);
4. Los puntos que hacen valer los Estados sobre los intereses comunitarios (Art. 21, Fracc. 5).”<sup>144</sup>

La Comunidad Europea mantiene su equilibrio mediante la coordinación interinstitucional, pues gracias a esta existe una intermediación entre los intereses nacionales y los comunitarios. La manera en que las instituciones llevan a cabo sus funciones en materia *antidumping* responde al principio de proporcionalidad, el cual regula el ejercicio de las competencias de la Unión Europea. “Su finalidad es limitar y enmarcar la acción de las instituciones de la Unión. [...] La acción de las instituciones debe limitarse a lo necesario para alcanzar los objetivos de los Tratados. En otras palabras, la intensidad de la acción debe guardar proporción con la finalidad que se persigue.”<sup>145</sup> De este modo, es mediante la distribución de competencias de acuerdo con los fines perseguidos que se lleva a cabo la política comercial común de la UE.

#### 4.3 Determinación de los países sin economía de mercado

La legislación *antidumping* de la CE no establece lineamientos ni criterios definidos que permitan determinar cuando un país no tiene economía de mercado, o cuando ha dejado de ser una economía en transición para convertirse en EM.

Es un proceso sumamente complejo el determinar que una economía que tradicionalmente se consideraba como centralmente planificada ahora opere en condiciones de mercado. La Comunidad Europea, en su Reglamento (CE) n° 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros, establece que la Comisión deberá en tomar en cuenta el sistema económico particular de los países sin economía de mercado (PSEM) mencionados en el Anexo I que son:

---

<sup>144</sup> ROJAS AMANDI, Víctor Manuel. *El Derecho Antidumping de la Unión Europea*, Porrúa, México, 2004, pp. 226.

<sup>145</sup> Glosario del Portal de la Unión Europea. Disponible en: [http://www.europa.eu/scadplus/glossary/proportionality\\_es.htm](http://www.europa.eu/scadplus/glossary/proportionality_es.htm)

Albania	Georgia	Mongolia
Armenia	Kazajstán	China
Azerbaiyán	Kirguistán	Rusia
Bielorussia	Letonia	Tayikistán
Corea del Norte	Lituania	Turkmenistán
Estonia	Moldavia	Ucrania
		Uzbekistán

Este Reglamento ha sido modificado por la emisión de nuevos reglamentos y cambios en las circunstancias político-económicas de los países enlistados. Por ejemplo, Estonia, Letonia y Lituania son actualmente países miembros de la Unión Europea por lo que se les ha concedido el reconocimiento de EM. Finalizaron su proceso de adhesión a la Unión Europea el 1 de mayo de 2004, fecha en la que se convirtieron en Estados miembros y por lo tanto, ya no les resulta aplicable el concepto de PSEM. Anterior a su adhesión, estos países iniciaron un proceso de reforma económica y política a fin de satisfacer los criterios de Copenhague,<sup>146</sup> entre los cuales, se encuentra su estabilización económica y la rápida transición a una economía de mercado.

Este Reglamento señala que frente a estos PSEM, existe la obligación de prestar especial atención en su “sistema económico”. Evidentemente, la lista se centra en los países ex soviéticos además de China y Corea del Norte. Respecto al resto de los países enlistados en el Anexo I del Reglamento (CE) nº 519/94, era necesario precisar cuál sería el tratamiento que se concedería a estas economías en lo referente a las investigaciones *antidumping*.

El Consejo Europeo establece en el Reglamento (CE) No. 905/98 de 27 de abril de 1998 que, respecto a los países enlistados en el Reglamento (CE) nº 519/94, se determinará el valor normal sobre la base del precio o el valor calculado en un país tercero de EM análogo. Los países enunciados en el listado, al ser sujetos a

<sup>146</sup> Los criterios de Copenhague establecen que todo país candidato a la adhesión a la UE debe tener:

- Instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías;
- Una economía de mercado en funcionamiento y la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión;
- La capacidad de asumir las obligaciones y suscribir los objetivos de la unión política, económica y monetaria.

Fuente: [http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index_es.htm)

una investigación *antidumping*, automáticamente les serán desechados los precios internos y se utilizarán aquellos de un país sustituto de EM que pueda ser considerado como análogo para el cálculo del valor normal.

El Reglamento también señala que derivado de los cambios económicos generados por los procesos de reforma ocurridos en Rusia y China, “se ha alterado de manera fundamental sus economías y ha provocado la aparición de empresas para las que predomina la economía de mercado; por lo que ambos países, como consecuencia, se han alejado de las circunstancias económicas que inspiraron el uso del método de país análogo.”<sup>147</sup>

Indica que es conveniente revisar la práctica *antidumping* de la CE para tener en cuenta este cambio, de modo que el cálculo del valor normal “puede determinarse de conformidad con las normas aplicables a países de EM en caso de que pueda demostrarse que predominan las condiciones de mercado para uno o más productores objeto de investigación en cuanto a la fabricación y la venta del producto en cuestión.”<sup>148</sup>

Podrá concederse a los productores exportadores rusos o chinos la posibilidad del trato de economía de mercado (TEM) al sector analizado siempre y cuando, exista una solicitud expresa por parte de los productores sujetos a investigación para que se les conceda el TEM y ésta se encuentre debidamente justificada. Así, se concede a la Comisión la posibilidad de utilizar los precios internos de China o Rusia para el cálculo del valor normal, como lo hace para las EM.

Posteriormente, el Consejo Europeo emitió el Reglamento No 2238/2000 de 9 de octubre de 2000, que toma como referencia lo establecido en el Reglamento (CE) No. 905/98 en cuanto a que para Rusia y China, es posible calcular el valor normal conforme a sus precios internos, si logra demostrarse que las condiciones de mercado prevalecen para uno o más productores objeto de investigación en relación con la fabricación y venta del producto afectado. Este Reglamento establece condiciones similares para Ucrania, Vietnam y Kazajstán al señalar que el proceso de reforma seguido por éstos ha alterado de manera fundamental sus economías y ha provocado la aparición de empresas que operan en condiciones de mercado y por tanto es conveniente revisar el procedimiento *antidumping* aplicable a estas economías. El reglamento agrega que es necesario conceder un trato similar a las importaciones procedentes de tales países miembros de la OMC.

---

<sup>147</sup> Reglamento (CE) No. 905/98 del Consejo de 27 de abril de 1998.

<sup>148</sup> *Idem*.

Éste reglamento reforma el Reglamento *antidumping* base en su artículo 2, apartado 7, en lo referente al cálculo del valor normal para PSEM para quedar como sigue:

“En las investigaciones *antidumping* referentes a importaciones originarias de la Federación de Rusia, la República Popular de China, Ucrania, Vietnam y Kazajstán y de cualquier país sin economía de mercado que sea miembro de la OMC en la fecha de la apertura de la investigación, el valor normal se fijará de conformidad con los apartados 1 a 6, si se demuestra, de acuerdo con las alegaciones correctamente probadas de uno o más productores sujetos a investigación y de conformidad con los criterios y los procedimientos establecidos en la letra c), que para este productor o productores prevalecen unas condiciones de economía de mercado en relación con la fabricación y venta del producto similar afectado. Cuando éste no sea el caso, se aplicarán las normas establecidas con arreglo a la letra a)”.

Al considerar las concesiones otorgadas por estos reglamentos, la CE reconoce que cambios sustanciales han ocurrido en China, Rusia, Ucrania, Vietnam y Kazajstán, a tal grado que puedan existir sectores que efectivamente operen bajo condiciones de mercado. De la lista inicial establecida en el Anexo I del Reglamento (CE) No. 519/94, a la última reforma del artículo 2, apartado 7 del Reglamento base, se considera como PSEM a: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Corea del Norte, Georgia, Kirguistán, Moldova, Mongolia, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán.

Es posible elaborar, según lo establecido en los reglamentos de la CE analizados, una clasificación de las ENM en 2 categorías:

<b>Categorías de ENM conforme a la regulación europea</b>		
1	Economías en transición, pues han realizado reformas que han llevado al surgimiento de empresas en las que las condiciones de mercado pudieran prevalecer.	Albania, Armenia, China, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Moldavia, Mongolia, y Vietnam
2	Países sin economía de mercado	Azerbaiyán, Bielorrusia, Corea del Norte, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán

Fuente: COMISIÓN EUROPEA. *Guía para la redacción de denuncias antidumping*. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_112296.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_112296.pdf)

Para las economías situadas en el primer nivel, es posible que si los productores exportadores lo demuestran, se les otorgue el TEM y su valor normal sea calculado conforme a los precios internos. Si éste no les es concedido, pueden solicitar el trato individual (TI), donde le será calculado un margen de *dumping* individual con base en los precios de exportación de la propia empresa, y no les será aplicable el margen residual. Para los países situados en la segunda categoría, el valor normal será calculado con base en los precios internos o el valor reconstruido conforme a los costos de un país sustituto; por lo que, no les es aplicable la concesión del TEM. Los criterios para la concesión del TEM y el TI se detallarán más adelante.

#### 4.3.1 Criterios de selección de país sustituto

El Reglamento base y demás reglamentos conexos emitidos por el Consejo Europeo, carecen de información precisa que establezca cuáles son los criterios seguidos por la Comisión para determinar el país sustituto a utilizar en las investigaciones *antidumping*. La Comisión es altamente proactiva respecto de la selección del país sustituto y es ésta quien determina cuál será el país sustituto a utilizar en la investigación. Éste será el país empleado en la investigación, salvo prueba en contrario, aportada por las partes interesadas en la investigación.

No es información pública si el país sustituto señalado por la Comisión en la comunicación de inicio de investigación a utilizarse en el procedimiento, corresponde al país análogo propuesto por la producción comunitaria. Lo que sí es público y se puede observar en las resoluciones publicadas por la Comisión es que una vez determinado el país sustituto éste sólo se modificará salvo prueba en contrario. Corresponde a las interesadas demostrar que el país propuesto como sustituto no es idóneo para la investigación.

La Comisión determina en el aviso de inicio de investigación cuál será el país sustituto a utilizar en la investigación para que las partes interesadas puedan opinar al respecto. Menciona que el objetivo principal que debe satisfacer un país sustituto es que éste no recree las condiciones de producción del país investigado, pues están distorsionadas al no operar en él las condiciones de mercado. El país seleccionado como sustituto debe permitir a la Comisión modelar los costos que efectivamente existirían si prevalecieran las condiciones de mercado.

La Comisión identifica como criterios claves en la selección del país sustituto que el país elegido cuente con un mercado abierto y competitivo y que las ventas

internas tengan un volumen representativo del producto similar comparable.<sup>149</sup> Esto se confirma en los documentos publicados como guías para que la producción comunitaria solicite el inicio de una investigación antidumping, donde la Comisión manifiesta que los criterios que debe tener en cuenta la producción comunitaria en su propuesta de país sustituto son: competencia en el mercado, representatividad del volumen de ventas, proceso de producción y del producto comparables; además que no esté o haya estado recientemente sujeto a investigaciones *antidumping* para el mismo producto.<sup>150</sup> Adicional a estos criterios, en la práctica se observa que el principal elemento considerado por la Comisión es la disponibilidad de la información del productor en el país de comparación. Es realmente importante para la Comisión la participación del productor/exportador en la investigación ya que de esta manera, se allega de información de primera mano para calcular el valor normal.

La legislación comunitaria es limitada respecto a los criterios a utilizar para seleccionar el país sustituto. Conforme con los criterios mencionados, el análisis se lleva a cabo caso por caso y únicamente, de ser cuestionado y demostrado, la Comisión modifica los criterios empleados para su selección. En caso de impugnación del procedimiento, el TJCE revisa la actuación de la Comisión en cuanto a lo adecuado de su selección de un país sustituto. La jurisprudencia comunitaria detalla un poco más los criterios seguidos por la Comisión en la selección del país sustituto adecuado. El TJCE ha enunciado en sus resoluciones que la Comisión ha utilizado como criterios de selección de un país sustituto adecuado, los siguientes:

- La estructura de la economía de mercado en el país sustituto, donde prevalezcan condiciones de competencia entre varios productores. De modo que no existan acuerdos para la fijación de precios, ni el establecimiento de precios oficiales, ni la falta de exportaciones en su mercado.
- La similitud de las mercancías, en lo referente a las características físicas de las mercancías producidas en el país de exportación y en el país sustituto.

---

<sup>149</sup> Comunicado de la Comisión Europea. Bruselas, 2006. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc\\_127603.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127603.pdf)

<sup>150</sup> COMISIÓN EUROPEA. *Guía para la redacción de denuncias antidumping*. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_112296.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_112296.pdf)

- Los métodos de producción son similares, ya sean intensivos en mano de obra o en capital.
- La representatividad del volumen de producción del mercado del país comparado. Considera que dicha representatividad existe cuando el volumen de producción representa, por lo menos el 5 por ciento de lo que exporta otro tercer país de mercancías similares a la Comunidad Europea. Dicho margen puede quedar fuera de consideración cuando existan otras circunstancias que permitan fundamentar la representatividad del mercado considerado.<sup>151</sup>
- El acceso comparable a materias primas (insumos)
- La inexistencia de derechos *antidumping* en el país sustituto para las mercancías idénticas o similares en comparación.

La Comisión ha señalado que su objetivo no es recrear en el país sustituto las condiciones económicas del PSEM, pues considera que están distorsionadas. Por lo que, entre sus criterios principales no se encuentra un desarrollo económico comparable, sino que en el país sustituto exista una industria que produzca un bien similar al investigado, con procesos productivos similares y con un acceso comparable a los insumos utilizados en la producción. También toma en cuenta que el producto investigado en el país sustituto no se encuentre sujeto a cuotas compensatorias, pues esto denotaría que el sector productivo opera en condiciones distorsionadas.

La Comisión realiza un análisis caso por caso del país sustituto más adecuado para la investigación. Destaca como variable prioritaria la disponibilidad de la información, donde los productores/exportadores participen activamente y cooperen con la Comisión proporcionándole toda la información que requiera sobre la empresa. Evidentemente, esta empresa o empresas, deben ser representativas del mercado del bien investigado en el país sustituto. La representatividad de las ventas internas debe ser de un volumen importante del producto similar. Es importante también que la economía del país sustituto elegido sea abierta, por lo que exista libre competencia de las importaciones y no haya distorsiones de mercado que restrinjan a solo unos actores, la participación del mercado, de tal suerte que el mercado sea competitivo.

---

<sup>151</sup> SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Quinta) de 22 de octubre de 1991. "Dumping– Importaciones de brochas de cerdo procedentes de China– Selección del país análogo". En el asunto T-16/90. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61990J0016:EN:HTML>

Para llevar a cabo el análisis de la práctica administrativa seguida por la Comisión se revisaron algunos Reglamentos emitidos por el Consejo Europeo en los que se enuncia la resolución final de las investigaciones *antidumping* de 9 productos. Para 5 de ellos, se llevó a cabo el análisis de las tres etapas de investigación: inicio, preliminar y final. Se analizaron también dos exámenes quinquenales de derechos *antidumping*. Con base en estas resoluciones y el marco jurídico revisado es posible inferir cómo lleva a cabo la Comisión la selección de país sustituto.

La práctica administrativa seguida por la CE consiste en enunciar en la comunicación de inicio de investigación, publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE), cuál es el país sustituto que pretende utilizar en la investigación, solicitando a las partes interesadas sus argumentos y/o propuestas al respecto. Para seleccionar el país sustituto que ha de emplear en la investigación, la Comisión revisa la propuesta de la producción comunitaria manifiesta en su solicitud de inicio de investigación. Analiza criterios tales como características físicas, métodos de producción, volumen de producción, insumos, no imposición de cuotas y principalmente, la disponibilidad de la información.

La Comisión envía formularios a los productores/exportadores conocidos del país sustituto elegido en espera de constatar su participación a lo largo de la investigación y de recibir información de utilidad, es decir, que sea de un producto similar, correspondiente al periodo investigado y que permita hacer los ajustes necesarios, se elegirá como país sustituto para el cálculo del valor normal.

En la etapa preliminar, la Comisión revisa la información presentada por las partes que apoye o desestime su propuesta inicial de país sustituto. Confirma la participación de los productores/exportadores a los que envió los formularios y las respuestas que presentaron a los mismos. Si hubo alegaciones contra el país sustituto propuesto y fue adecuadamente probada, la Comisión confirma o modifica su selección de país sustituto planteada en el inicio de investigación. Si los productores/exportadores del país sustituto elegido no cooperaron durante el procedimiento o no presentaron información suficiente, la Comisión elegirá otro país sustituto en el cual los productores/exportadores le proporcionen información. Con la información de este país elegido, calculará el valor normal en la etapa preliminar, salvo a los exportadores a quienes otorgó el TEM, para quienes utilizará sus propios precios internos.

En la etapa final, la Comisión revisa la información de la que se allegó a través de los productores del país seleccionado como sustituto en la etapa preliminar. De

haber desistido de cooperar los productores/exportadores del país sustituto elegido, la Comisión elegirá a otro para concluir la investigación. Lo hará igualmente si durante esta etapa, las objeciones y pruebas presentadas por las partes demostraran lo inadecuado de la selección del país sustituto. La Comisión modificaría su elección de país sustituto, buscando otro que cumpliera los criterios establecidos en su legislación y cuyos productores participasen de manera satisfactoria en la investigación.

La selección de un país sustituto adecuado se rige principalmente por el criterio de disponibilidad de la información. Además de buscar que el país propuesto como sustituto produzca un producto similar al investigado, que su producción sea representativa y que utilice de manera similar los factores de producción, la disponibilidad de la información se manifiesta en la posibilidad de encontrar productores en el país análogo dispuestos a cooperar. La Comisión trata de obtener la cooperación de los exportadores del país sustituto enunciado en el inicio de la investigación y de los potenciales países análogos propuestos por las partes interesadas en la investigación. Envía cartas y formularios a los productores y asociaciones de productores de dichos países durante la etapa preliminar de la investigación.

Tras la propuesta de la producción comunitaria de país sustituto en la solicitud de inicio de investigación, la Comisión asume buena parte de la carga de la prueba sobre la elección del país sustituto al ser ésta quien envía directamente los formularios a los exportadores para obtener información de primera mano para el cálculo del valor normal. De la cooperación de parte de los productores y de los criterios mencionados, la Comisión llega a la decisión del país sustituto que se utilizará para el cálculo del valor normal.

Estados Unidos es uno de los países más utilizado como sustituto por la Comisión. Dentro de las razones que manifiestan para su selección se encuentran que este país cuenta con información transparente y pública, que es un mercado abierto y competitivo, y sus productores/exportadores participan activamente. Le ha sido cuestionado a la Comisión la notable diferencia en los niveles de desarrollo entre Estados Unidos y el de los PSEM, además de las diferencias en los costos de producción. La Comisión ha respondido que éstos no son criterios determinantes, puesto que el nivel de desarrollo, al igual que los costos de los factores de producción que presenta un PSEM, se encuentran influenciados por la intervención del Estado en la economía, por lo que no se pretende equipararlo, pues están distorsionados. En su lugar, ha señalado que el enfoque principal es la

similitud en el producto investigado, en su producción, en la representatividad de los volúmenes de producción y principalmente, en la disponibilidad de la información.

Otros países se han elegido como sustitutos y se han considerados como idóneos, pero se han desechado por la falta de cooperación de los productores/exportadores. Como ejemplo, se encuentra el caso de calzado con parte superior de piel. En esta investigación, la Comisión enunció en la comunicación de inicio de investigación que utilizaría a México como sustituto, sin embargo, debido a la falta de cooperación por parte de los productores mexicanos, se eligió a Brasil en las etapas siguientes de la investigación y se ajustó el valor normal por diferencias físicas en lo relativo a la calidad de la piel utilizada en el calzado.

La Comisión tiene facultades para analizar para cada uno de los productores exportadores que lo soliciten, la posibilidad del otorgamiento del TEM o en su defecto, la concesión del TI. En cuanto a los criterios de selección de país sustituto, la Comisión considera los factores analizados, pero otorga la preferencia a la disponibilidad de la información.

#### 4.4 Cálculo del valor normal para países sin economía de mercado

Con respecto al cálculo del valor normal el considerando 7 del Reglamento 384/96 establece que “con objeto de determinar el valor normal para los países sin economía de mercado, es prudente establecer normas para la elección de un país tercero de economía de mercado apropiado, que se utilizará con este fin, y, cuando no sea posible encontrarlo, prever que el valor normal pueda calcularse utilizando cualquier base razonable.” Este considerando otorga al Consejo Europeo la posibilidad de emitir reglamentos que establezcan cuál es el tratamiento que debe concederse a una economía de no mercado y cómo calcular el valor normal a exportadores pertenecientes a esta economía, a su vez, el considerando se desarrolla en el artículo 2, apartado 7 del mismo reglamento que versa como sigue:

“7. En el caso de importaciones procedentes de países sin economía de mercado, y en particular de aquellos a los que se aplica el Reglamento (CE) n° 519/94 del Consejo, el valor normal se determinará sobre la base del precio o el valor calculado para un país tercero de economía de mercado, o sobre el precio cobrado por dicho país tercero a otros países, incluidos los de la Comunidad o, cuando ello no sea posible,

sobre cualquier otra base razonable, incluyendo el precio realmente pagado o por pagar en la Comunidad por el producto similar, debidamente ajustado, en caso necesario, para incluir un margen de beneficio razonable.

Se seleccionará de forma razonable un país tercero de economía de mercado apropiado, teniendo debidamente en cuenta cualquier información fiable de la que se disponga en el momento de la selección. Se tendrán en cuenta los plazos disponibles y, cuando ello resulte apropiado, se utilizará un país tercero que esté sometido a la misma investigación. Inmediatamente después de la apertura de la investigación, se informará a las partes interesadas sobre el país tercero de economía de mercado elegido y se les concederá un plazo de diez días para presentar sus comentarios al respecto”.

De este artículo se desprende que la Comisión puede determinar el valor normal en una ENM conforme con las siguientes opciones:

1. El precio interno en una economía de mercado de un tercer país,
2. El valor reconstruido en una economía de mercado de un tercer país,
3. El precio cobrado por un país tercero a otros países, donde puede incluirse a la Comunidad Europea,
4. Cualquier otra base razonable, incluyendo el precio realmente pagado o por pagar en la CE para un producto similar.

Conforme con la práctica administrativa revisada, se destaca que la Comisión emplea únicamente los primeros dos métodos: precios internos o valor reconstruido, ambos en un país sustituto.

#### 4.5 Tratamiento de economía de mercado

##### 4.5.1 Por país

El análisis seguido para clasificar las economías como sucede en los reglamentos analizados es desconocido pues la regulación *antidumping* comunitaria no estipula ningún procedimiento o criterio para clasificar las economías como de mercado o como PSEM. Sin embargo, la Comisión establece que cuando un PSEM solicita se le reclasifique su estatus al de EM, los elementos considerados son análogos a aquellos utilizados para las empresas en cuanto a la concesión del TEM.

Así, la práctica administrativa seguida por la Comisión en lo referente al estatus de economía de mercado (EEM), concedido como estatus definitivo, se lleva a cabo a nivel país. Es una decisión que se toma de manera definitiva cuando considera que el PSEM que lo solicita, ha llevado a cabo reformas sustanciales en su economía y por tanto, además de satisfacer los criterios enunciados en la legislación antidumping europea, ha demostrado que el Estado en su conjunto, opera en condiciones de mercado. Como ejemplos se encuentra la concesión del EEM a Ucrania y Turquía.

La concesión del EEM responde a largas negociaciones entre el PSEM que lo solicita y la Unión Europea, siendo principalmente una decisión de carácter político, aunque efectivamente, responde a reformas económicas sustanciales en el Estado en cuestión. Al ser una decisión a nivel macro, una vez concedida, el cálculo del valor normal y precio de exportación se llevará a cabo con información directa de los productores/exportadores del país de origen.

Del marco jurídico comunitario y su práctica administrativa es posible concluir que la CE no cuenta con una legislación detallada que le permita definir que constituye una EM y *contrario sensu*, un PSEM. Tampoco existe un fundamento jurídico ni económico que permita determinar cuáles son los criterios que analizó para determinar que los países incluidos en sus Reglamentos constituyen PSEM o, como los considera actualmente, economías en transición.

Independientemente de los países enlistados en los Reglamentos a los que puede concederles el TEM, es ambigua la manera en que la Comisión determina quiénes pueden hacer la transición de PSEM a EM y por lo tanto obtener el EEM. Respecto a la concesión del TEM, como criterio análogo para la concesión del EEM, los criterios establecidos por la Comisión abordan diferentes aspectos tales como los subsidios gubernamentales y la participación estatal en las decisiones de la empresa. Criterios que son de difícil medición y conceden un amplio margen de discrecionalidad a la Comisión para su consideración.

#### 4.5.2 Trato de economía de mercado por empresa o sector

A las empresas a las que se concede el TEM, la Comisión las considera como si estuvieran situadas en un país de EM. Las empresas que solicitan el TEM deben demostrar lo siguiente:

1. Las decisiones de la empresa sobre los precios, costos, insumos (como las materias primas, los costos de la tecnología y empleo), producción, ventas

e inversión, se adoptan en respuesta a las señales de mercado que reflejan la oferta y la demanda y sin interferencias significativas del Estado a este respecto. Los costos de sus principales insumos reflejan de manera sustancial valores de mercado;

2. Las empresas cuentan con un juego básico y claro de sus registros de contabilidad, que son objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas contables internacionales y que son aplicables para todos los efectos;
3. Los costos de producción y la situación financiera de las empresas no son objeto de distorsiones sustanciales posiblemente heredadas del sistema económico anterior que no estaba sujeto a las leyes del mercado. En relación con la depreciación de los activos, amortizaciones, trueque comercial y el pago por vía de compensación de deudas;
4. Las empresas analizadas son sujetas a leyes de propiedad y quiebra que garantizan la seguridad jurídica y estabilidad de la operación de las empresas;
5. Las operaciones de cambio se efectúan conforme a los tipos del mercado.

Estos criterios se introdujeron con el Reglamento (CE) No. 905/98 para conceder a las empresas rusas y chinas el TEM. Al conceder a las empresas el TEM, el cálculo del margen de *dumping* se llevará a cabo comparando el precio de exportación con los precios internos de estos países. Con base en estos criterios, la Comisión persigue detectar si: las empresas están respondiendo a las decisiones del Estado en cuanto a la producción y precios y si los costos que la empresa enfrenta son los costos reales y no costos artificialmente bajos derivados de la intervención estatal a través de subsidios. Los objetivos que se persiguen con los criterios para la concesión del TEM son los siguientes:

- Respecto a la toma de decisiones de la empresa sin interferencia del Estado, se busca detectar la interferencia estatal en términos de producción. Una posibilidad es que el Estado ordena a la empresa una producción determinada que no responde a las condiciones de mercado derivadas de la oferta y demanda sino a decisiones del Estado en cuanto a una planeación central. Otra posibilidad es que el Estado subsidie de alguna manera el costo de los insumos, por lo que, los costos de producción de la empresa serán menores y las decisiones de producción, responden a costos artificialmente fijados y no a las necesidades del mercado.

- Respecto a un solo juego de contabilidad, se busca poder verificar la información financiera de la empresa, que refleje sus operaciones reales y se realice conforme a normas de contabilidad internacional y generalmente aceptadas. Esta información, es verificable conforme al párrafo 7, artículo 6 y al Anexo I que establece el procedimiento que debe seguirse en las investigaciones *in situ*, del AAD.
- Leyes de quiebra: la Comisión presta particular interés a las leyes que regulan la quiebra pues las relaciona tanto con cuestiones de *dumping* como de subsidios. La Comisión se plantea que si a una empresa considerada como insolvente se le permite que continúe con su operación, esto significaría que, de cierto modo, los acreedores están subsidiando la producción. Sin embargo, esto llega a ocurrir también en las EM, cuando los acreedores consideran que es preferible permitir que la empresa continúe con su operación con el fin de mejorar su situación financiera y pagar su deuda a llevarla a la quiebra. La diferencia radica en que en una EM, al existir leyes de quiebra, los acreedores pueden elegir conceder la continuación de la operación o efectivamente ejecutar la ley de quiebra. Si los acreedores deciden continuar apoyando a un negocio insolvente, lo están haciendo en respuesta a las condiciones de mercado con el fin de obtener el pago y no por que no existan disposiciones legales que le permitan hacerlo. En este caso, cuando no existe una ley de quiebras y la empresa no puede declararse en quiebra, entonces está forzada a continuar su producción, incluso cuando sea a pérdida, con el fin de minimizarlas. La Comisión considera que ésta condición, aunado a las ventas a pérdida, pueden ser un incentivo para incurrir en *dumping*.
- Leyes de propiedad: la Comisión considera que si no existe legislación que proteja los derechos de propiedad, la empresa sujeta a investigación se beneficia del uso de una propiedad que no le pertenece y está libre de costos, lo cual se constituye como un subsidio. Sin embargo, si la falta de regulación de la propiedad es tal que el Estado posea la propiedad de la empresa, entonces en lugar de un subsidio se trata de una empresa de participación estatal cuyas decisiones sobre producción, costos, precios entre otros, responden a lo establecido por el Estado y no a las condiciones de mercado.
- Tipo de cambio: la Comisión considera para este criterio si las empresas pueden emplear tipos de cambio que no son de mercado, esto significa que

el Estado está subsidiando las exportaciones o importaciones de la empresa (dependiendo de la relación entre el tipo de cambio de no mercado y el tipo de cambio utilizado). Sin embargo, este criterio no profundiza sobre si el tipo de cambio fijo pudiera ser considerado como tipo de cambio de mercado.

La CE puede conceder el TEM a un Estado Miembro de la OMC considerado como PSEM, si los productores/exportadores demuestran que el sector sujeto a investigación opera en condiciones de mercado. De ser así, se utilizarán sus precios internos para el cálculo del valor normal. Al eliminar la opción de país sustituto, se lleva a cabo un análisis más justo, al sustentarse en las condiciones reales del mercado y no en una opción análoga que no necesariamente refleja la situación de mercado que los productores/exportadores sujetos a investigación enfrentan en realidad.

Con el fin de precisar cómo se lleva a cabo en la práctica la concesión del TEM se revisó el estudio llevado a cabo por la Cámara de Comercio de Suecia, intitulado “El tratamiento de la UE de las economías de no mercado en procedimientos antidumping.”<sup>152</sup> Este estudio consiste en un detallado análisis de todas las investigaciones antidumping llevadas a cabo contra ENM durante los años de 2000 a 2005.

A este respecto, el estudio menciona lo siguiente: de 200 solicitudes de TEM, a 75 les ha sido concedido. Sin embargo, destaca el caso de calzado con parte superior de piel de 2005, cuando de más de 300 solicitudes de TEM, ninguna fue concedida.

El estudio indica que la distribución de la concesión del TEM por país se llevó a cabo como sigue:

País	Número de solicitudes	TEM rechazado		TEM aceptado	
		Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
China	180	115	64%	65	36%
Rusia	8	2	25%	6	75%
Ucrania	4	2	50%	2	50%

<sup>152</sup> KOMMERSKOLLEGIUM, NATIONAL BOARD OF TRADE. *Treatment of the “Community Interest” in EU antidumping investigations*. Colegio de Comercio de Suecia, 2005. Disponible en: [http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Arbetsomr%E5den/Antidumpring/Antidumpring%20%20huvudsida/Community Interest in EU Antidumping Investigations - National Board of Trade SWEDEN.pdf](http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Arbetsomr%E5den/Antidumpring/Antidumpring%20%20huvudsida/Community%20Interest%20in%20EU%20Antidumping%20Investigations%20-%20National%20Board%20of%20Trade%20-%20SWEDEN.pdf)

<b>Vietnam</b>	8	6	75%	2	25%
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>125</b>	<b>62.5%</b>	<b>75</b>	<b>37.5%</b>

Con base en los criterios establecidos en la legislación antidumping comunitaria, dentro de las razones principales para denegar el TEM se encuentran:

<b>Criterio</b>	<b>Porcentaje de casos analizados en los que se rechazó el TEM</b>
La interferencia significativa del Estado en las decisiones de la empresa sobre los precios, costos, insumos, producción, ventas e inversión.	58%
No llevan o no cuentan con un juego básico y claro de sus registros de contabilidad.	
Efectos distorsionantes de los subsidios en la empresa	38%
Inexistencia de leyes de quiebra y suspensión de pagos	4%

Es notable que el criterio que no fue motivo de rechazo fuera el de convertibilidad de la moneda, cuando para Estados Unidos la subvaluación del *renminbi* chino y las restricciones a la convertibilidad a algunas monedas extranjeras, si es una de las razones principales para denegar el EEM a China.

Es importante señalar que el tratar a una PSEM y por tanto utilizar a un país sustituto para el cálculo del valor normal resulta en márgenes de dumping más elevados que si se utilizaran los precios internos en dicha economía. Existe una diferencia notable en los márgenes calculados a las empresas a las que se concedió el TEM que para aquellas a las que se les negó. De acuerdo con el estudio realizado por la Cámara de Comercio de Suecia, las economías a las que se le concedió el TEM obtuvieron derechos compensatorios de alrededor de 28 puntos porcentuales menores que aquellas a las que no se les concedió.

#### 4.5.3 Trato individual

El trato individual (TI) es analizado por la Comisión caso por caso conforme a las solicitudes de los productores/exportadores que comparecen en el

procedimiento. Como se ha denegado el TEM, la Comisión considera que el sector en el que operan estos productores/exportadores no responde a condiciones de mercado y no es posible utilizar los precios internos para el cálculo del valor normal. Se emplearán entonces, los precios internos de un tercer país para el cálculo del valor normal. Sin embargo, los productores/exportadores cuentan con la posibilidad de que se les conceda el TI, es decir, que se utilice información del precio de exportación de la propia empresa para compararlo con el valor normal del país sustituto y calcular un margen individual para la empresa, en lugar que ésta se atenga al margen residual calculado para el resto de los productores/exportadores.

La Comisión considera que a pesar de que las empresas no operan en condiciones de mercado, las decisiones sobre sus exportaciones no están distorsionadas por la intervención estatal. De modo que, la diferencia entre el TEM y el TI radica en que éste último se enfoca únicamente en criterios que impacten en las exportaciones y no en los precios internos o los costos. El solicitante debe demostrar que la empresa no es propiedad del Estado y que los miembros del consejo de administración, si fuesen funcionarios del Estado, no tienen poder para interferir en las decisiones referentes a las exportaciones.

Los criterios analizados por la Comisión para conceder un TI a los exportadores respecto de quienes pueda demostrarse, basándose en reclamaciones debidamente documentadas, han sido confirmados por el TJCE<sup>153</sup> en sus sentencias, principalmente:

- a. Cuando se trate de empresas controladas total o parcialmente por extranjeros o de *joint ventures*, los exportadores pueden repatriar los capitales y los beneficios libremente;
- b. Los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se han decidido libremente;

---

<sup>153</sup> SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Octava) de 4 de marzo de 2010 “Dumping – Importaciones de calzado con parte superior de cuero procedentes de China y de Vietnam – Estatuto de empresa que opera en condiciones de economía de mercado – Muestreo – Falta de cooperación – Derecho de defensa – Perjuicio – Obligación de motivación”. En el asunto T-409/06. Disponible en: [http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62006A0409:ES:HTML#Footnote\\*](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62006A0409:ES:HTML#Footnote*)

- c. La mayoría de las acciones pertenece a particulares. Los funcionarios del Estado que figuran en el consejo de administración o que ocupan puestos clave en la gestión son claramente minoritarios o la sociedad es suficientemente independiente de la interferencia del Estado;
- d. Las operaciones de cambios se ejecutan a los tipos del mercado;
- e. La intervención del Estado no puede dar lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de tipos de derechos individuales.

Los criterios son semejantes a aquellos considerados para la concesión del TEM y por tanto, son difíciles de satisfacer por parte de los productores/exportadores. Los productores/exportadores chinos participan activamente en los procedimientos *antidumping* de la CE y solicitan en primer lugar el TEM y en su defecto, el TI. El TEM es muy rara vez otorgado, pues uno de los criterios que presenta mayor dificultad, es demostrar que la empresa opera de manera independiente de las decisiones del Estado. Sin embargo, el análisis es caso por caso, dependiendo del sector analizado y de la información de la que dispongan los exportadores para satisfacer los criterios, por lo que puede llegar a concederse.

De no concederse el TEM, resulta conveniente para los productores/exportadores obtener, por lo menos, el TI, ya que aunque se utilice la información del país sustituto para el cálculo del valor normal, el cálculo del margen de dumping será más cercano a la situación particular de la empresa al utilizar los precios de exportación de la misma y no el del conjunto del país exportador.

Conforme con lo analizado en la legislación europea, se identifican cuatro posibilidades de cálculo del margen de dumping conforme al trato concedido al PSEM. La diferencia radica en la información utilizada para el cálculo del valor normal y el precio de exportación.

<b>Categoría en la que se clasifica a la empresa</b>	<b>Información para el cálculo del valor normal</b>	<b>Información para el cálculo del precio de exportación</b>
<b>Economía de mercado</b>	Información del exportador	Información del exportador
<b>Trato de economía de</b>	Información del exportador	Información del exportador

<b>mercado</b>		
<b>Trato individual</b>	Información del país sustituto	Información del exportador
<b>Economía de no mercado</b>	Información del país sustituto	Información del país exportador (residual)

En cuanto a la concesión de un TI, el estudio de la Cámara de Comercio de Suecia señala que las empresas a las que se les calculó un margen individual, obtuvieron en promedio, 15 puntos porcentuales menos que aquellas a las que se les calculó el margen residual. Es entonces comprensible la insistencia de los productores/exportadores chinos de obtener el TEM o por lo menos el TI en las investigaciones *antidumping* de la CE.

Es así como la legislación *antidumping* europea procura ser más equitativa con los productores/exportadores de un PSEM que considera han tenido cambios sustanciales en su legislación y por tanto, puedan existir sectores que operan en condiciones de mercado. Al concederles esta oportunidad, la carga de la prueba recae en los productores/exportadores que deben satisfacer los criterios de la UE sobre que el sector en particular, no es objeto de la intervención estatal y opera conforme a las leyes y necesidades del mercado. Sin embargo, es poco común que se conceda el TEM, por lo que el trato individual es una concesión más frecuente.

#### 4.6 Resoluciones revisadas

A continuación se mencionan las investigaciones analizadas para poder establecer la práctica administrativa de la Comisión en lo que respecta a sus criterios de selección de país sustituto. Se analizaron las siguientes resoluciones de 10 investigaciones *antidumping* ordinarias y dos exámenes vigencia de derechos *antidumping*:

<b>Producto</b>	<b>Número del Reglamento</b>	<b>Fecha de publicación de</b>	<b>País de origen</b>
-----------------	------------------------------	--------------------------------	-----------------------

		<b>resolución definitiva en el DOUE</b>	
<b>Determinados alambres y cordones de alambre de acero sin aliar de pretensado y postensado</b>	Reglamento (CE) no 383/2009	13 de mayo de 2009	China
<b>Determinados tubos sin soldadura de hierro o acero originarios de China</b>	Reglamento (CE) no 289/2009	8 de abril de 2009	China
<b>Determinados elementos de fijación de hierro o acero</b>	Reglamento (CE) no 91/2009	31 de enero de 2009	China
<b>Tubos soldados de hierro o de acero sin aliar</b>	Reglamento (CE) no 1256/2008	19 de diciembre de 2008	Bielorrusia, China y Rusia
<b>Ácido cítrico</b>	Reglamento (CE) no 488/2008 y Reglamento (CE) no 1193/2008	1 de diciembre de 2008	China
<b>Compresores</b>	Reglamento (CE) no 261/2008	20 de marzo de 2008	China
<b>Ferrosilicio</b>	Reglamento (CE) no 994/2007 y Reglamento (CE) no 172/2008	28 de febrero de 2008	China
<b>Calzado con parte superior de piel</b>	Reglamento (CE) no 553/2006 y Reglamento (CE) no 1472/2006	6 de octubre de 2006	China
<b>Fibras sintéticas discontinuas de poliéster</b>	Reglamento (CE) no 428/2005	17 de marzo de 2005	China
<b>Investigación ordinaria y Primer y Segundo examen de vigencia de Encendedores de piedra, de gas, no recargables,</b>	Reglamento (CE) no 1824/2001	12 de septiembre de 2003	China

de bolsillo			
-------------	--	--	--

En cada una de las resoluciones se analizaron los criterios empleados por la Comisión para seleccionar un país sustituto adecuado para la investigación. En la mayoría de los casos, el país propuesto por la Comisión en la comunicación de inicio de la investigación se mantuvo debido a que:

- Las partes interesadas no pudieron demostrar la idoneidad de otro país sustituto que el propuesto por la Comisión;
- Los argumentos propuestos por las partes interesadas fueron insuficientes o carecían de probatoria para desestimar el país sustituto elegido por la Comisión;
- No hubo productores/exportadores del otro país sustituto propuesto por las partes interesadas que cooperaran con la investigación.
- El volumen de ventas del productor/exportador que participó es representativo del mercado.

A continuación se enuncian los criterios de selección utilizados por la Comisión Europea para elegir un país análogo adecuado en cada una de las investigaciones mencionadas.

**DETERMINADOS ALAMBRES Y CORDONES DE ALAMBRE DE ACERO SIN  
ALEAR DE PRETENSADO Y POSTENSADO ORIGINARIO DE CHINA  
REGLAMENTO (CE) No. 383/2009**

Investigación	País sustituto	Criterios de selección
<b>Final</b>	Turquía	1. Aunque sólo había un productor en Turquía, las importaciones en Turquía fueron sustanciales, pues superaban el 50 % del mercado total. 2. Ningún productor de otros posibles países análogos cooperó en la actual investigación.

**DETERMINADOS TUBOS SIN SOLDADURA DE HIERRO O ACERO ORIGINARIO  
DE CHINA  
REGLAMENTO (CE) No. 289/2009**

Investigación	País sustituto	Criterios de selección
<b>Final</b>	Estados	1. El tamaño del mercado estadounidense, el

	Unidos	número de productores nacionales y las cantidades significativas de importaciones indican que el mercado de los Estados Unidos es competitivo. 2. Dos empresas cooperaron dando la información necesaria.
--	--------	--

<b>DETERMINADOS ELEMENTOS DE FIJACIÓN DE HIERRO O ACERO ORIGINARIO DE CHINA</b> <b>REGLAMENTO (CE) No. 91/2009</b>		
Investigación	País sustituto	Criterios de selección
Final	India	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las condiciones de competencia y apertura del mercado indio. El productor indio que cooperó vendía tipos de productos comparables a los exportados por los productores exportadores de la RPC</li> <li>2. Ante la objeción de las empresas chinas, se argumentó que:</li> <li>3. El volumen de ventas del productor indio se consideró suficientemente representativo para poder determinar valores normales fiables.</li> <li>4. El hecho de que el productor del país análogo tenga vínculos con un productor comunitario que apoya la denuncia no hace que la elección de ese país como país análogo no sea razonable.</li> </ol>

<b>TUBOS SOLDADOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR ORIGINARIOS DE BIELORRUSIA, CHINA Y RUSIA</b> <b>REGLAMENTO (CE) No.1256/2008</b>		
Investigación	País sustituto	Criterios de selección
Final	Estados	1. Tiene un amplio mercado de tubos soldados en

	Unidos	<p>general que, respecto al producto afectado, es de un tamaño similar al comunitario.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. El grado de competencia parece significativo. Parece haber más de 15 productores en el país que compiten entre sí, y que poseen un nivel de ventas nacionales importante si se compara con las exportaciones chinas a la Comunidad.</li> <li>3. Durante el periodo de investigación, las importaciones, que cubrieron más de un tercio del consumo estadounidense, eran originarias, en sus tres cuartas partes del volumen de importaciones, de países con derechos de aduana del 0 % y no sujetos a derechos antidumping.</li> <li>4. El periodo investigado (PI) corresponde a una fase en la que las autoridades estadounidenses estaban investigando las exportaciones chinas por alegaciones de prácticas de dumping perjudiciales (enero 2004) y se ponen de relieve unos niveles de precios en EUA durante el PI que podrían contenerse o reducirse artificialmente por el impacto de las importaciones chinas objeto de dumping.</li> <li>5. El proceso de producción y el acceso a las materias primas son comparables en Estados Unidos y en China.</li> </ol>
--	--------	--

<b>ÁCIDO CÍTRICO ORIGINARIO DE CHINA</b> <b>REGLAMENTO (CE) No. 488/2008 y REGLAMENTO (CE) No. 1193/2008</b>		
Investigación	País sustituto	Criterios de selección
<b>Inicio</b>	Estados Unidos de América	En los anuncios de inicio de investigación únicamente mencionan al país que tienen previsto utilizar en la investigación e invitan a los productores exportadores de China que aleguen, con pruebas suficientes, que

		<p>desarrollan sus actividades en condiciones de economía de mercado (soliciten trato individual). No hacen referencia a los criterios analizados que respalden su propuesta.</p> <p>En la resolución preliminar se explica por qué la Comisión había elegido a Estados Unidos como país análogo y las razones son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El tamaño de las empresas norteamericanas es similar a las empresas exportadoras chinas;</li> <li>2. Dos empresas norteamericanas manifestaron su intención de cooperar con el procedimiento.</li> </ol>
<b>Preliminar y final</b>	Canadá	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El tamaño del productor canadiense y de los principales productores chinos es comparable;</li> <li>2. Las dos empresas estadounidenses dejaron de cooperar con la investigación;</li> <li>3. Un productor canadiense cooperó con la investigación.</li> </ol>

<b>COMPRESORES ORIGINARIO DE CHINA REGLAMENTO (CE) No.261/2008</b>		
<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>
<b>Inicio</b>	Brasil	<p>En los anuncios de inicio de investigación únicamente mencionan al país que tienen previsto utilizar en la investigación e invitan a las partes a que manifiesten su aceptación o rechazo de la propuesta de país sustituto. Por lo que en esta etapa no hacen referencia a los criterios analizados que respalden su propuesta.</p>
<b>Preliminar y Final</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hay cuatro productores conocidos en Brasil, que fabrican aproximadamente 220,000 compresores al año, y las importaciones ascienden a unas 30,000 unidades. La Comisión pidió la cooperación de todos los productores conocidos de Brasil.</li> <li>2. Dos productores brasileños cooperaron en la investigación (Uno de ellos está vinculado a un productor comunitario).</li> </ol>

		3. Ninguna parte interesada opuso objeciones a esa propuesta.
--	--	---

<b>FERROSILICIO ORIGINARIO DE CHINA</b>		
<b>REGLAMENTO (CE) No. 994/2007 y REGLAMENTO (CE) No. 172/2008</b>		
<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>
<b>Inicio, preliminar y final</b>	Noruega	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Noruega es uno de los mayores productores de ferrosilicio a nivel mundial,</li> <li>2. Cuenta con un mercado competitivo,</li> <li>3. Los tres principales productores noruegos cooperaron plenamente con la investigación;</li> <li>4. Aplica técnicas de producción muy avanzadas</li> <li>5. Pueden acceder fácilmente a materiales de entrada;</li> <li>6. Respecto de los otros posibles países sustitutos, la Comisión se puso en contacto con empresas conocidas de Brasil y Sudáfrica. Sin embargo, no se recibió ninguna respuesta al cuestionario ni ninguna observación útil de productores de Brasil o Sudáfrica; por lo cual, fueron descartados.</li> </ol>

<b>CALZADO CON PARTE SUPERIOR DE PIEL ORIGINARIO DE CHINA</b>		
<b>REGLAMENTO (CE) No. 553/2006 y REGLAMENTO (CE) No. 1472/2006</b>		
<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>
<b>Inicio</b>	México	En el aviso de inicio de investigación la Comisión señaló su intención de utilizar a México como país sustituto. Sin embargo, debido a la falta de cooperación de los productores/exportadores mexicanos, se le desechó.
<b>Preliminar</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La apertura y competitividad de los mercados;</li> <li>2. 8 productores brasileños accedieron a cooperar con la investigación;</li> </ol>

		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Los 3 productores brasileños más importantes de los 8 que cooperaron con la investigación comunicaron ventas interiores que representaban al menos el 50% de sus propias exportaciones;</li> <li>4. De los otros países análogos propuestos (Indonesia, India y Tailandia), las ventas interiores de los productores dispuestos a cooperar no eran suficientemente representativas;</li> <li>5. El nivel de competencia en el mercado brasileño.</li> </ol>
<b>Final</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Representatividad de las ventas internas en Brasil;</li> <li>2. El calzado producido en Brasil es más parecido al producto investigado;</li> <li>3. Buen nivel de competencia en el mercado brasileño;</li> <li>4. La diferencia en los costos de las estructuras de producción, incluido el acceso a las materias primas y los conocimientos técnicos de los productores brasileños;</li> <li>5. La exclusión del calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto, ya que, a diferencia de los otros países propuestos por las partes mencionadas, en las empresas brasileñas apenas se produce ese tipo de calzado.</li> </ol> <p>Nota: El desarrollo socioeconómico y los costos de la mano de obra, no se consideraron pertinentes para determinar si Brasil era un país análogo apropiado.</p>

<b>FIBRAS SINTÉTICAS DISCONTINUAS DE POLIÉSTER ORIGINARIO DE CHINA REGLAMENTO (CE) No.428/2005</b>		
<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>
<b>Inicio y preliminar</b>	Estados Unidos de América	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El producto producido y vendido en el mercado interior de EE.UU era un producto similar al exportado de China a la Comunidad.</li> <li>2. El productor de EE.UU. compró las materias primas</li> </ol>

		<p>exclusivamente a proveedores nacionales. Por consiguiente, se concluyó que el acceso a las materias primas en los Estados Unidos era más fácil o, al menos, similar al acceso en China.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Los demás posibles países análogos están sujetos a derechos antidumping o compensatorios que podrían denotar la existencia de distorsiones en su mercado interior de este producto.</li> <li>4. Estados Unidos tenía un mercado grande y muy competitivo para el producto en cuestión, con más de diez productores e importaciones significativas de terceros países.</li> <li>5. La diferencia en el nivel de desarrollo económico de Estados Unidos y de China no es en sí misma un factor pertinente para seleccionar un país análogo, (La Comisión considera que la selección de un mercado moderno y eficiente en cuanto a los costes caracterizado por una competencia intensiva debería dar lugar a un valor normal inferior que si el país análogo tuviera un desarrollo económico comparable al del país de economía no sujeta a las leyes del mercado.</li> <li>6. Hubo un productor en Estados Unidos que cooperó con la investigación.</li> </ol>
<b>Final</b>	Estados Unidos	<p>La Comisión solicitó información sobre las ventas y las condiciones de mercado a productores conocidos de fibras discontinuas de poliéster de otros países de economía de mercado: Estados Unidos, la India, Indonesia y Tailandia.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Taiwán: en el mercado interior sólo se vendían fibras discontinuas de poliéster vírgenes, mientras que los exportadores chinos vendían exclusivamente fibras recicladas.</li> <li>2. Corea: se comprobó que los productores exportadores vendían a la Comunidad a precios</li> </ol>

	<p>objeto de dumping.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>3. Los demás posibles países análogos están sujetos a derechos antidumping o compensatorios que podrían denotar la existencia de distorsiones en su mercado interior de este producto.</li><li>4. Estados Unidos: se vendían cantidades significativas de fibras discontinuas de poliéster, tanto vírgenes como recicladas. Por consiguiente, se concluyó que no había razón aparente por la que Corea o Taiwán fueran más apropiados que Estados Unidos como país análogo.</li></ol> <p>Se eligió a Estados Unidos como país sustituto debido a que:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tenía un mercado grande y muy competitivo para el producto en cuestión, con más de diez productores e importaciones significativas de terceros países.</li><li>2. La fibra producida y vendida en el mercado interior de Estados Unidos era un producto similar al exportado de China a la Comunidad.</li><li>3. El acceso a las materias primas en Estados Unidos era más fácil o, al menos, similar al acceso en China.</li><li>4. la diferencia en el nivel de desarrollo económico de Estados Unidos y de China, no es en sí misma un factor pertinente para seleccionar un país análogo.</li><li>5. La Comisión envió posteriormente un cuestionario más detallado al productor de Estados Unidos solicitando información sobre los precios de las ventas en el mercado interior y los costes de producción del producto similar. La respuesta del productor fue verificada mediante una visita <i>in situ</i>.</li><li>6. La información facilitada por el productor estadounidense que cooperó y utilizada como base para determinar el valor normal no fue falseada por ningún comportamiento anticompetitivo que pudiera haber existido en el pasado en el mercado</li></ol>
--	--

estadounidense.
-----------------

**ENCENDEDORES DE GAS, DE PIEDRA, NO RECARGABLES DE BOLSILLO ORIGINARIO DE CHINA (Reglamento (CE) no 1824/2001)**

<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>
<b>Primera investigación</b>	Tailandia	No aplica. Se llegó a un compromiso con los exportadores.
<b>Primer examen quinquenal</b>	Filipinas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de participación de los productores tailandeses;</li> <li>2. Tamaño de la economía Filipina;</li> <li>3. Apertura de mercado;</li> <li>4. Grado de acceso a partes y componentes utilizados en la producción.</li> </ol>
<b>Segundo examen quinquenal</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de cooperación de los productores filipinos;</li> <li>2. Tamaño y apertura del mercado interior brasileño;</li> <li>3. Aceptación de un productor brasileño de cooperar plenamente con la investigación;</li> <li>4. Malasia, aunque respondió al cuestionario, no produce encendedores.</li> </ol>

De las resoluciones revisadas, es posible identificar como criterios más recurrentes a los siguientes:

<b>Criterio</b>	<b>Número de ocasiones</b>
Productores/exportadores cooperaron con la investigación	10
Producto similar al investigado	8
Productor representativo (ventas significativas)	6
Los productores/exportadores de otros posibles países sustitutos no cooperaron	6
Mercado competitivo y abierto	5
Proceso de producción y acceso a materias primas comparable	4
Mercado representativo	2
Ventas interiores de otros países análogos no eran suficientes	2
Demás países análogos están sujetos a procedimientos antidumping	2

Como se observa, el nivel de desarrollo no es una variable considerada por la Comisión, incluso la ha desestimado cuando le ha sido cuestionada pues la Comisión considera que la selección de un mercado moderno y eficiente en cuanto a los costes caracterizado por una competencia intensiva debería dar lugar a un valor normal inferior que si el país análogo tuviera un desarrollo económico comparable al del país de economía no sujeta a las leyes del mercado.<sup>154</sup>

La Comisión establece como criterio principal la disponibilidad de la información, aunque toma en cuenta también, las variables establecidas en su legislación tales como similitud en el producto y que el productor tenga ventas significativas.

---

<sup>154</sup> Resolución final de la investigación de fibras sintéticas discontinuas de poliéster. Publicada en el DOUE el 17 de marzo de 2005.

## Capítulo V. Cálculo del valor normal para las economías de no mercado en Estados Unidos de América

### 5.1 Antecedentes

El Congreso norteamericano ha legislado sobre los dos mecanismos de defensa contra las prácticas desleales de comercio internacional: la legislación *antidumping* y la legislación antisubvenciones. Sin embargo, desde 1984 y hasta recientes modificaciones, las medidas antisubvenciones no era aplicadas por los Estados Unidos de América (Estados Unidos) a las ENM; únicamente las *antidumping*. Se consideraba que la economía de los países considerados como ENM estaba tan distorsionada que, aplicar medidas contra las subvenciones era irrelevante cuando la intervención estatal era tal, que las condiciones de mercado eran inexistentes y no era posible aislar el efecto del subsidio ni estimar su cuantía.

Las investigaciones *antidumping* en los EUA son llevadas a cabo por dos autoridades conforme a las actividades que desempeñan:

- a) La determinación de la existencia de dumping es realizada por el Departamento de Comercio (*US Department of Commerce-DOC*)
- b) La determinación de la existencia de daño por la Comisión de Comercio Internacional (*International Trade Commission -ITC*)

Únicamente se analizará lo referente al cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping*. Primero, se llevará a cabo un análisis de las consideraciones que el Congreso norteamericano y el DOC han tenido sobre el tema de las ENM. Después se revisarán los criterios utilizados por el DOC para definir cuando una ENM o de transición puede ser considerada como de mercado para finalmente analizar cuáles son los criterios que sigue para elegir un país sustituto en las investigaciones *antidumping* contra ENM conforme con su práctica administrativa.

Las primeras aproximaciones que tuvo el Congreso norteamericano al tema de las economías centralmente planificadas en transición a economías de mercado,

se remontan a la Ley *Antidumping* enunciada en el *Revenue Act* de 1916<sup>155</sup> que establecía penas de carácter civil y penal para cualquier persona que vendiera o importara artículos a los Estados Unidos bajo las siguientes condiciones:

- 1) Los artículos son vendidos o importados a un precio sustancialmente menor que el valor de mercado o el precio de venta;
- 2) Estos actos son realizados con la intención de dañar a una industria en los Estados Unidos;<sup>156</sup>

Posteriormente el *Antidumping Act* de 1921 introdujo conceptos como la determinación del daño, el precio de compra, el precio de venta del exportador y el valor de venta en mercados extranjeros. Esta disposición fue la base para las investigaciones *antidumping* hasta que fue reemplazado en 1979 por el *Trade Agreement Act*. Éste, insertó el título VII al *Tariff Act* de 1930, el cual integró en su texto las disposiciones del GATT respecto al *antidumping*, además de establecer que el DOC sería la autoridad encargada de realizar la determinación del dumping.

En 1988, se llevó a cabo una enmienda a la sección 771 del *Tariff Act* de 1930. Esta enmienda estableció seis factores económicos a valorar para determinar si una economía considerada como centralmente planificada puede concedérsele el EEM. En 1993, los EUA determinaron que Polonia había logrado exitosamente la transición a una economía de mercado, y al ser éste el primer país en obtener el EEM, se estableció la pauta que era posible aprobar la “prueba de seis factores” establecida por el Congreso Norteamericano en la enmienda de 1988 a la sección 771 del *Tariff Act* de 1930.

La legislación norteamericana hace una referencia específica a las ENM. En 1984, el DOC concluyó que no era posible determinar la existencia de subsidios en las ENM. El tema ha sido objeto de debate pues el gobierno norteamericano relaciona de manera muy directa a las ENM con los subsidios. Considera que un subsidio es por definición, cualquier acción que distorsiona el mercado y resulta en una distribución inadecuada de los recursos. En las ENM los recursos no son distribuidos por el mercado sino son una consecuencia de la planeación central

<sup>155</sup> *Revenue Act* de 1916, capítulo 463, sección 801.

<sup>156</sup> LANTZ, ROBERT H. *The Search for consistency: Treatment of Nonmarket economies in transition under United States Antidumping and Countervailing Duty Law*. Disponible en: <http://www.auilr.org/pdf/10/10-3-1.pdf>

ejercida por el Estado, que ejecuta el control en diversos niveles. Si no existe un mercado, evidentemente carece de sentido buscar la distribución equivocada de los recursos causada por los subsidios. Por tanto, no existe mercado el cual distorsionar. Es ésta la distinción fundamental: en una ENM el sistema gubernamental no interfiere en el proceso de mercado, sino que lo suplanta. Esto lleva a la conclusión que los subsidios carecen de significado fuera del contexto de la economía de mercado.<sup>157</sup>

El aumento de las exportaciones de algunas ENM como China y Vietnam ha generado presión al gobierno norteamericano para que actúe de manera más agresiva contra las importaciones desleales de estos países conforme con los instrumentos de defensa comercial. Por lo que, la legislación *antidumping*, que era la única aplicable a las ENM ha sido enmendada en diversas ocasiones. Fue hasta noviembre de 2007 que el DOC inició una investigación por subvenciones contra China para el caso hoja de papel cubierta.<sup>158</sup>

## 5.2 Determinación de las economías de no mercado

El Departamento de Estado norteamericano en su glosario comercial establece la siguiente definición de una ENM:

“Una economía nacional en la que el gobierno busca determinar la actividad económica a través de un mecanismo de planeación central. Tal como en la antigua Unión Soviética, en contraste con la economía de mercado, que depende principalmente de las fuerzas de mercado para distribuir los recursos productivos. En una ENM los objetivos de producción, los precios, los costos, la distribución de la inversión, las materias primas, el trabajo, el comercio internacional y otros agregados económicos son manipulados conforme al plan económico nacional diseñado por una autoridad central de planeación. De ahí que el sector

<sup>157</sup> *United States Government Accountability Office*. Reporte a los Comités del Congreso. “U.S. - China trade. Commerce faces practical and legal challenges in applying countervailing duties”. Junio 2005. Disponible en: <http://www.gao.gov/new.items/d05474.pdf>

<sup>158</sup> Notificación de inicio de investigación por subvenciones: hoja de papel cubierta, originario de la República Popular China, Indonesia y la República de Corea. Publicada en el Federal Register 68,546 del 27 de noviembre de 2006.

público toma las decisiones principales que afectan la oferta y la demanda dentro de la economía nacional”.<sup>159</sup>

En la actualidad, prácticamente no existen economías en las que el gobierno ejerza una planeación central total de los objetivos de producción, precios, entre otros, sin que haya intervención de las fuerzas de mercado. La mayoría de las economías del mundo son reguladas en mayor o menor medida y existe cierto nivel de intervención estatal. La definición norteamericana es entonces, poco realista.

La regulación *antidumping* norteamericana se centra principalmente en el *Tariff Act* de 1930 y en el Título 19 del *Custom Duties*, en específico:

- *Tariff Act* de 1930: Título VII, Sección 771, apartado 18 y Sección 773, apartado c
- Título 19 del *Customs Duties*: Capítulo III “Administración del comercio internacional-Departamento de Comercio”, subcapítulo C “Investigaciones en prácticas desleales en importaciones comerciales” en la parte 351 “Derechos *Antidumping* y Compensatorios” y la Subparte D- “Cálculo del precio de exportación, precio de exportación reconstruido, valor justo y valor normal”; y la sección 351.408 “Cálculo del valor normal de mercancías originarias de economías de no mercado”.

El DOC ha desarrollado y desechado diferentes metodologías con las que pretende aproximarse al cálculo del valor normal en las investigaciones *antidumping* que involucran a las ENM y a las economías en transición a economías de mercado. Para determinar que una ENM pueda ser considerada como de mercado, se estableció la “prueba de seis factores” que se fundamenta en el Título VII, Sección 771, apartado 18 del *Tariff Act* de 1930. Señala que el DOC debe tomar en consideración los siguientes factores al determinar que un país es una ENM:

1. El grado en el que la moneda es convertible a la moneda de otros países.
2. El grado en el que las tasas salariales son determinadas mediante la libre negociación entre los trabajadores y los patrones.

---

<sup>159</sup> Glosario de Comercio del Departamento de Estado Norteamericano. Disponible en: [www.state.gov](http://www.state.gov)

3. El grado en que son permitidas las *joint-ventures*, así como las inversiones por parte de empresas extranjeras.
4. El grado de propiedad o de control gubernamental de los medios de producción.
5. El grado de control gubernamental sobre la asignación de los recursos y sobre los precios y las decisiones de producción de las empresas.
6. Otros factores que el DOC considere apropiados.

A pesar que el DOC reconoce que hay avances en las reformas orientadas al mercado llevadas a cabo por los países que considera como ENM, como son los países ex soviéticos y China, no ha establecido una definición clara de cuándo una ENM ha logrado la transición a EM y por lo tanto, pueda concederle este estatus. Para Estados Unidos, el sistema económico de China continúa caracterizado por muchas distorsiones que producen señales de mercado “falsas” y flujos comerciales que no reflejan un sistema basado en el mercado y, cambiar su estatus sin que se satisfagan todos los criterios de la “prueba de seis factores”, sería peligroso para Estados Unidos.<sup>160</sup>

De acuerdo con el apartado 18 de la sección 771 del *Tariff Act* de 1930, el término ENM comprende cualquier país extranjero que el DOC determine “que su estructura de costos y precios no opera conforme a principios de mercado, por lo que las ventas en ese país no reflejan un valor justo de la mercancía”. El DOC podrá hacer la determinación del estatus de la economía de un país en cualquier momento. Una vez que el DOC determina que un país es una ENM, sólo podrá cambiar su status al ser solicitado y si satisface la “prueba de seis factores” de conformidad con el DOC y por tanto, la autoridad administrativa le revoque este estatus y le conceda el de EEM. La determinación que hace el DOC del estatus de un país no es sujeto de revisión judicial.

A continuación se analizará cada uno de los elementos que componen la “prueba de seis factores” realizada por el DOC para determinar si una ENM puede obtener el EEM conforme con lo llevado a cabo en su práctica administrativa:

<sup>160</sup> Consejería Comercial de Estados Unidos. *Any change to China's non-market economy status must be based on the criteria specified under U.S. Antidumping Law*. Documento preparado por el Grupo de Consejeros Jurídicos para la Comisión de Revisión E.E.U.U.- China sobre economía y seguridad. Disponible en: [http://www.uscc.gov/researchpapers/2005/05\\_08\\_18\\_trade\\_group\\_law\\_postion\\_paper.htm](http://www.uscc.gov/researchpapers/2005/05_08_18_trade_group_law_postion_paper.htm)

1. El grado en el que la moneda de la ENM es convertible a la moneda de otros países: es considerada como uno de los factores que proveen de mayor evidencia que la economía de un país responde a las condiciones de mercado. Para el DOC lo idóneo es que la moneda sea totalmente convertible, pero la convertibilidad interna de la moneda puede ser adecuado, si es lo suficientemente convertible como para “efectivamente integrar su economía con la economía mundial, y sus precios con los precios mundiales”.<sup>161</sup> Para lograr esto, los productores deben tener acceso a los mercados mundiales, bienes de importación, y poder de compra sobre los bienes extranjeros. Para el DOC, es aceptable que exista cierta regulación para evitar la fuga de capitales. Lo que no es aceptable es que exista control gubernamental sobre el influjo de capital extranjero a través de requerimientos estrictos de conversión de la moneda.
2. El grado en el que las tasas salariales son determinadas mediante la libre negociación entre los trabajadores y los patrones: para su determinación, el DOC analiza, tanto *de jure* como *de facto*, el rol que juegan las asociaciones sindicales en el sector privado y en las EPE. El DOC toma en consideración que exista legislación que garantice a los trabajadores el derecho de asociarse en sindicatos conforme a sus necesidades e intereses. Para el DOC no es aceptable el hecho que el gobierno intervenga en la determinación de los salarios.

El DOC analiza la legislación laboral de cada país para determinar cuál es el grado de intervención estatal en la determinación de los salarios y que tanto es efectivamente producto de la libre negociación entre empleados y patrones. Dentro de los elementos considerados se encuentran también: el desempleo, las huelgas, la movilidad laboral, la seguridad social, la capacitación y la variación de los salarios dentro de un mismo sector.

3. El grado en que son permitidas las *joint ventures*, así como las inversiones por parte de empresas extranjeras: el DOC considera que una posible forma de demostrar que los productores/exportadores de la ENM

---

<sup>161</sup> LAROSKI, Joseph. NMEs: *A love story, nonmarket and market economy status under U.S. antidumping law*. Revista Law and Policy in international Business. Vol. 30, edición de invierno de 1999.

compiten de manera libre en el mercado es a través de la inversión extranjera directa (IED). El DOC revisa cómo ha llevado a cabo la ENM su apertura del mercado a la IED, así como a la economía mundial. Analiza también la legislación sobre la IED y qué porcentaje del capital social de las empresas es permitido que sea extranjero. El DOC evalúa también, que las empresas no enfrenten dificultades por restricciones al capital social extranjero, por políticas de sustitución de importaciones o por requisitos de compra de insumos nacionales sobre los extranjeros, por lo que, las limitaciones gubernamentales no deben ser la razón por la cual no exista IED.

Para evaluar el grado en que las *joint ventures* y otras empresas extranjeras son permitidas en el país, el DOC valora si dichas empresas existen en igualdad de condiciones respecto de las empresas domésticas. Esta igualdad de condiciones es aplicable tanto a la inversión y propiedad como a la expropiación, impuestos, acceso al mercado y la ejecución de las sentencias judiciales y arbitrales. Por lo que también es importante que no exista legislación que restrinja la propiedad de la tierra a los extranjeros, ni que los sectores restringidos como estratégicos, sean tan amplios que no permitan la participación extranjera, o que sólo lo permitan a través de intermediarios. El DOC también toma en cuenta la participación del país en tratados de protección recíproca de inversiones, bilaterales de inversiones, y en tratados internacionales de reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras.

4. El grado de propiedad o de control gubernamental de los medios de producción: el proceso de privatización de las EPE es largo; pues el transferir la propiedad del Estado a capital privado es complejo. El DOC considera que el solo hecho de transferir la propiedad de los medios de producción a entidades privadas no satisface los criterios establecidos en la sección 771 del *Tariff Act* de 1930. La ENM debe también ceder el control sobre los medios de producción. El DOC toma en consideración el porcentaje de empresas que se encuentran sujetas al control estatal y el proceso que siguen para privatizarse, así como el compromiso del estado

para llevar a cabo este proceso de privatización. Para el DOC, este compromiso debe evidenciarse con políticas claras y estadísticas visibles que demuestren el aumento del sector privado en contraste con el decline del sector público en la propiedad de las empresas.

En el caso de Polonia, cuando solicitó se le concediera el EEM, el DOC encontró que buena parte de los medios de producción continuaban bajo el control gubernamental, únicamente para que el gobierno polaco se asegurara que la transferencia a manos privadas se llevara a cabo de manera ordenada sin efectos económicos negativos para Polonia.<sup>162</sup> Por lo que al DOC esto le pareció aceptable, conjuntamente con el hecho que las EPE, a pesar de ser propiedad del gobierno, operaban de manera independiente del control gubernamental. Para el DOC es importante que a las EPE se les conceda legalmente el estatus como independientes, de manera que tomen de manera libre e independiente sus decisiones y que cuenten con sus propias fuentes de financiamiento. El DOC también analiza si el porcentaje de EPE pertenecen a sectores estratégicos y si lo son, examina el potencial exportador de las mismas, considerando el volumen que representan de sus exportaciones. El DOC investiga también la existencia de leyes antimonopolios que sea aplicable de manera generalizada a todas las empresas, incluyendo las EPE, destacando que de esta manera no habrá un monopolio estatal, por lo menos no legalmente aceptado, de los medios de producción.

El DOC analiza de manera integral la naturaleza, velocidad y calidad del proceso de privatización, evaluando el grado de propiedad gubernamental y el grado de control sobre los precios de producción. Para acertar esta variable de valoración del DOC, por lo menos el 50 por ciento de la economía del país debe estar conformado por capital privado. Además que, un número significativo de industrias grandes y orientadas a la exportación deben estar incluidas o ser elegibles para incluirse en el rango de empresas sujetas a privatización. Respecto de las empresas que continúan bajo la

---

<sup>162</sup> Resolución final del DOC de la investigación *antidumping* de cierto acero al carbón cortado a la medida originario de Polonia. 58 Federal Register 37,205.

propiedad estatal, el DOC analizará el grado en que sean independientes de la interferencia gubernamental y que reciban mínima asistencia financiera del gobierno.

5. El grado de control gubernamental sobre la asignación de los recursos, los precios y las decisiones de producción de las empresas: el DOC valora el porcentaje en que los precios de producción y de consumo son determinados por condiciones de mercado. Incluso aquellos precios que aún se mantienen regulados como: gas, electricidad, transporte público, drenaje, entre otros; deben denotar un aumento en respuesta a la disminución de los subsidios gubernamentales. El gobierno debe levantar las restricciones existentes sobre el flujo de los recursos y permitir a las empresas que los asignen y fijen los precios en respuesta a las señales de mercado

El hecho que también exista una ley de quiebras es importante, pues significa que no existe injerencia del estado para que una empresa en quiebra continúe sus operaciones, o las lleve a cabo, debajo de sus costos de producción.

Cuando el DOC analiza el grado de control gubernamental sobre la asignación de recursos, producción y precios, busca determinar en qué nivel los precios domésticos reflejan valores de mercado. Debe existir un compromiso gubernamental para permitir que las fuerzas de mercado sean las que dicten la asignación de los recursos y los precios de modo que la inflación tome su curso natural hacia los precios reales de mercado de los bienes. El DOC toma muy en cuenta la reducción o eliminación de los subsidios pues considera que es una evidencia clara de que se ha minimizado la intervención gubernamental.

6. Otros factores que el DOC considere apropiados: pueden ser diversos factores, dentro de los que se encuentran las leyes antimonopolio, leyes que regulen o minimicen el control gubernamental de los medios de producción, las leyes de aduana y *antidumping*. El hecho que exista regulación en estas materias denota la apertura del país al mercado.

### 5.2.1 Criterios de selección de país sustituto

Debido a que el DOC considera que las fuerzas de mercado no funcionan apropiadamente en una ENM, ha diseñado y desechado diferentes metodologías para lidiar con los problemas que derivan de calcular el valor normal a una economía cuyas estructuras de precios y costos no operan conforme a principios de mercado. Por lo que el precio de la mercancía investigada no refleja un valor justo y no puede ser utilizada para el cálculo del valor normal.

El DOC no puede emplear la metodología utilizada para las EM señalada en el apartado a de la sección 773 del *Tariff Act* de 1930, sino que debe usar una metodología alternativa en la que se valore cada uno de los factores empleados en la producción del bien sujeto a investigación, con base en el valor que tiene cada uno de esos factores en un país con EM, es decir, un país sustituto.

El país sustituto seleccionado por el DOC para el cálculo del valor normal debe ser uno que:

- a) Sea un productor significativo de un producto similar al investigado;
- b) Tenga un nivel de desarrollo económico comparable al país sujeto a investigación.

La legislación norteamericana únicamente hace referencia a que se pondrá especial énfasis sobre el producto interno bruto *per cápita* y que se utilizará la información que esté disponible de manera pública.<sup>163</sup> Además que, el país sustituto deberá ser un productor importante de la mercancía comparable. De este modo, en el apartado C de la sección 773, señala que en las investigaciones *antidumping* realizadas contra países que considera tienen una situación de mercado particular que no permiten una comparación adecuada con el precio de exportación o el precio de exportación reconstruido.

Se calculará el valor normal mediante la valoración de los factores de producción utilizados para producir la mercancía investigada, a los que se agregará una cantidad correspondiente a gastos generales y ganancias, además del costo de empaques y embalajes y otros gastos. El DOC lleva a cabo la construcción del valor normal utilizando los precios de una economía de mercado.

---

<sup>163</sup> Sección 351.408

Podrá calcular el valor normal con base en la metodología de los factores de producción si se cumplen dos condiciones:

1. La mercancía exportada es originaria de una ENM;
2. La información disponible no permite utilizar los precios internos, como sería con una EM.

La metodología de los factores de producción, considera dentro de los factores a valorar:

- Horas de trabajo
- Cantidades de materias primas utilizadas.
- Cantidades de energía y otros servicios utilizados.
- Costo de capital, incluyendo la depreciación de activos.

El DOC puede considerar otros factores además de los anteriores. Se incrementará un monto por concepto de gastos generales, de manufactura y utilidad. La valoración que se establezca de los factores, se basará en la mejor información disponible de los valores de cada factor encontrados en un país con EM que se considere apropiado. El DOC utilizará, en la medida de lo posible, los precios o costos de los factores de producción en uno o más países con EM que tengan un nivel de desarrollo económico comparable al de la ENM. A diferencia de lo establecido por la Comunidad Europea, que desestima el nivel de desarrollo como un factor primordial a considerar.

Respecto a la valoración de todos los factores de producción, se especifica que normalmente se tomarán de un solo país sustituto. En el caso que uno de los factores tenga origen de mercado, es decir, que se compre a un país con EM, ese valor será el normalmente utilizado por el DOC. El trabajo será el factor que se designará de manera excepcional por una tasa salarial calculada cada año mediante un análisis de regresión que refleje la relación entre los salarios y el ingreso nacional en los países con EM. Este cálculo se hará con información actual y tendrá carácter público. Para los gastos generales, manufactura y la utilidad, se utilizará la información de los productores de una mercancía idéntica o comparable en un país sustituto.

En el caso que el DOC considere que la información de los factores de producción es inadecuada para determinar el valor normal, es posible determinarlo

sobre la base del precio de una mercancía comparable, producida en uno o más países con economía de mercado con un nivel de desarrollo económico comparable con el país considerado ENM y que sea vendida a otros países, incluyendo a Estados Unidos.

Así, según la legislación antidumping norteamericana, el país sustituto seleccionado por el DOC para el cálculo del valor normal debe ser uno que:

- c) Produzca una cantidad significativa de un producto similar al investigado
- d) Tenga un nivel de desarrollo económico comparable al país sujeto a investigación.

Para determinar si el nivel de desarrollo económico es comparable, el DOC solicita por escrito a la Oficina de Política una lista de posibles países sustitutos. La comparabilidad se establece sobre la base de ingreso nacional bruto *per capita* (INB) tomado en consideración el Reporte de Desarrollo Mundial del Banco Mundial. El DOC utiliza el INB en lugar del producto nacional bruto pues considera que el ingreso nacional bruto es una medida más adecuada del nivel de ingreso total de un país y en consecuencia, del nivel de desarrollo económico.

La lista presentada por la Oficina de Política no establece ninguna prelación pues estas variables deben considerarse en términos equivalentes de comparabilidad económica. Tanto la solicitud como la lista con los posibles países sustitutos estarán a disposición de las partes interesadas.

Posteriormente, el DOC ordena los países sustitutos en función del INB y selecciona 5 o 6 países potenciales tomando en cuenta la experiencia que ha tenido con estos países en otras investigaciones, principalmente respecto a la información estadística disponible. Una vez que se tiene la lista de países, se solicitan comentarios a las partes interesadas respecto a la comparabilidad económica de los países sustitutos potenciales. Si no hay comentarios, el DOC normalmente determinará el país sustituto que produzca la mercancía comparable en cantidades importantes y del que se tenga información adecuada.

La determinación de la producción de la mercancía comparable se hará con base en un análisis caso por caso, en especial cuando la mercancía no sea del todo idéntica a la investigada. Las diferencias físicas y el valor añadido del producto, son referentes para establecer la mercancía similar. El DOC puede

precisar su selección con base en la similitud en la utilización de los principales insumos empleados en la producción de la mercancía investigada, analizando si son especializados o utilizados intensivamente en la producción.

Para determinar si el país propuesto como sustituto puede ser considerado un país productor importante de la mercancía investigada, el DOC considera el volumen de producción y comercio mundial de la mercancía comparable. Aunque al igual que como ocurre con la Comisión Europea, la disponibilidad de la información será determinante en la selección de país sustituto. En los casos en que la información de la producción no sea adecuada se elegirá a un país que sea exportador neto aunque no sea uno de los productores más importantes a nivel mundial. Esto puede ocurrir cuando el país elegido como sustituto no se encuentre entre los cinco productores de la mercancía durante un año específico pero que si se encuentre en otros años. Los casos en que la información no sea adecuada, se elegirá a un tercer país exportador aunque no sea uno de los más importantes a nivel mundial. Se podrá consultar a otros peritos gubernamentales para establecer los países productores más importantes de la mercancía investigada y la información del país sustituto deberá reflejar la intensidad de los factores de la producción (los niveles de tecnología) y los volúmenes de producción equivalentes a los productores bajo investigación.

El criterio de selección de desarrollo económico comparable puede verse modificado si la mercancía investigada enfrenta escasez respecto de los insumos utilizados en la producción o ésta no es internacionalmente comerciable. La legislación norteamericana establece que será en medida de lo posible que el DOC seleccionará el país sustituto que tenga el mayor nivel de desarrollo económico comparable, o que sea el mayor productor de la mercancía investigada.

La disponibilidad de la información de precios o valores es crucial ya que, a pesar que un país pueda ser considerado como idóneo, si no se cuenta con información adecuada sobre los precios, será desechado como sustituto, además

que la información deberá corresponder al periodo investigado y ser públicamente disponible.<sup>164</sup>

El proceso de selección de país sustituto seguido por el DOC se sustenta en los siguientes criterios:

1. Comparabilidad de la economía (desarrollo económico comparable)
2. Mercancía comparable (similitud física de la mercancía, del proceso productivo y de la similitud en la utilización de los insumos)
3. Productor significativo de mercancía similar a la que es objeto de investigación
4. Mejor información disponible.<sup>165</sup>

Puede haber excepciones a la consideración del criterio “productor significativo” si existe una situación particular respecto a la disposición de los insumos o éstos no son comerciables internacionalmente. El DOC no escogerá necesariamente al país sustituto que tenga la mayor similitud de desarrollo económico ni que sea el productor más importante de la mercancía comparable. La disponibilidad, la calidad de la información y su experiencia respecto a la información de países que anteriormente han sido utilizados como sustitutos son elementos que prevalecen en la elección del país sustituto. Por ello, si un país ha acreditado la comparabilidad económica y ser un productor importante, pero no hay información de los valores de los factores de producción, entonces dicho país se descartará y se elegirá al que tenga mejor información.

Es en la etapa de inicio donde el DOC generalmente acepta la propuesta de país sustituto realizada por la solicitante. En las resoluciones no se detallan más criterios que el de nivel de desarrollo económico comparable y productor importante de la mercancía investigada.

En la etapa preliminar, el DOC da a conocer la lista de posibles países sustitutos y solicita comentarios a las partes involucradas. Es muy notable el hecho que esta lista “prefabricada” con la cuenta el DOC considera, para el caso de China como países con desarrollo económico comparable a India, Indonesia,

---

<sup>164</sup> *Import Administration Policy Bulletin, Number 04.1, “Non-market Economy Surrogate country Selection Process”, 2004. Disponible en: <http://ia.ita.doc.gov/policy/bull04-1.html>*

<sup>165</sup> *Idem.*

Filipinas, Ucrania (a la que ya concedió el estatus de economía de mercado), Tailandia y Perú.<sup>166</sup>

No parece ser una práctica común del DOC modificar el país sustituto designado en el inicio de la investigación. En las resoluciones revisadas no se encontró que las partes tampoco cuestionaran sobre la similitud del desarrollo económico. Para determinar si es un productor comparable, el DOC se allega de información respecto de los volúmenes de producción y exportación de la mercancía similar a la investigada en el país elegido como sustituto. En las resoluciones analizadas, el DOC concluyó, con base en la información presentada por las solicitantes, que el país sustituto es un productor comparable de la mercancía investigada y por lo tanto confirma al país designado en la resolución de inicio de investigación. Lo mismo se encontró en las resoluciones finales, en las que tampoco se modificó la selección de país sustituto.

El DOC puede modificar el país sustituto elegido en cumplimiento a una sentencia de la Corte de Comercio Internacional de Estados Unidos. Como ejemplo se encuentra el caso de jugo de manzana sin congelar originario de China. En esta investigación realizada en 1999, el DOC seleccionó a India como país sustituto con fundamento en un estudio de mercado presentado por los solicitantes, donde el DOC corroboró que India era un importante productor de la mercancía comparable, pues ocupó el décimo lugar a nivel mundial en la producción de jugo de manzana. Además consideró que, ambos países utilizaban de manera similar el insumo principal empleado en la producción. Se apoyó también en la información de una empresa india que se encontraba sujeta a control gubernamental. Aunque el DOC no contó con información oficial sobre la producción de jugo de manzana, aceptó a India como sustituto debido a que las empresas chinas no proporcionaron información que refutara el estudio de mercado.

La selección de India como sustituto fue apelada ante la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos. La Corte señaló que el DOC no indicó que el estudio de mercado fuera probatorio de la industria de jugo de manzana, además de que falló en verificar la información secundaria con fuentes independientes, y

---

<sup>166</sup> *Idem.*

no demostró un nexo causal entre los hechos y las conclusiones establecidas por el DOC, es decir, no explicó adecuadamente la conexión entre la información, las conclusiones del estudio de mercado y la propia conclusión del DOC.

Como el DOC utilizó el reporte anual de la empresa india que participó en la investigación para concluir que era un productor importante de jugo de manzana, falló en demostrar que dicha empresa produjera el mayor volumen de jugo de manzana en India y que esa producción fuera representativa de ese mercado. La Corte devolvió el caso al DOC para su reconsideración y como resultado el país sustituto fue cambiado por Turquía. La sentencia de la Corte sobre la investigación de jugo de manzana es relevante pues establece la posibilidad de modificar la selección del DOC si es inadecuada.

### 5.3 Cálculo del valor normal para economías de no mercado

El DOC utilizará, en medida de lo posible, los precios o costos de los factores de producción en uno o más países con economía de mercado que se encuentren en un nivel de desarrollo económico comparable a aquél de la ENM.

La construcción del valor normal se lleva a cabo mediante la valoración de los factores de producción utilizados para producir la mercancía investigada, a los que se agregará una cantidad correspondiente a gastos generales y ganancias, además del costo de empaques y embalajes y otros gastos, utilizando los precios de una economía de mercado.

El DOC lleva a cabo el cálculo del valor normal para las ENM conforme con la siguiente metodología:

1. Aísla cada uno de los factores del proceso de producción en la ENM;
2. Selecciona un país sustituto con economía de mercado con un nivel de desarrollo económico comparable que produzca una mercancía similar;
3. Asigna un valor a cada factor de la producción igual a su costo en el país sustituto;

4. Añade a esos valores una cantidad estimada para ganancias y gastos generales (19 U.S.C. & 1677 b (c)).<sup>167</sup>

Si esto no fuera posible, la segunda alternativa para el cálculo del valor normal será el precio de una mercancía comparable, producida en uno o más países con economía de mercado con un nivel de desarrollo económico comparable con el país considerado ENM y que sea vendida a otros países, incluyendo a Estados Unidos. El objetivo del procedimiento establecido bajo la Sección 1677b (c) es “construir el precio del producto conforme éste sería si el país con ENM fuera una economía de mercado, usando la mejor información disponible respecto de los valores sustitutos”.<sup>168</sup>

#### 5.4 Tratamiento de economía de mercado

##### 5.4.1 Por país

El análisis integral de la prueba de seis factores permite al DOC hacer una valoración de la orientación al mercado del país y del compromiso de sus autoridades, reflejado *de jure* y *de facto*, de minimizar la intervención gubernamental a favor de las fuerzas de mercado. Hasta ahora, Polonia y Ucrania han logrado satisfacer la prueba y han modificado su estatus de ENM a EM.

La solicitud de modificación del estatus deberá presentarse al inicio de la investigación y en caso de que se le designe el estatus de ENM, se utilizará la metodología del valor normal reconstruido con precios de un tercer mercado con EM.<sup>169</sup> Uno de los principales solicitantes de la concesión del EEM es China. A este respecto, tras la revisión de algunas resoluciones emitidas por el DOC, se destaca que las empresas chinas solicitaron la modificación del estatus de ENM, sin éxito. El DOC ha reconocido que las reformas económicas por parte del gobierno chino han tenido lugar en sectores estratégicos de la economía china y cuyas consecuencias han sido un exponencial crecimiento económico, sin embargo, estas reformas son insuficientes para concederle el EEM.

<sup>167</sup> BHALA, RAJ. *International Trade Law. Theory and Practice*. Segunda edición. Lexis Nexis Publishing. Estados Unidos de América, 2001. Pp. 944

<sup>168</sup> *Idem*.

<sup>169</sup> *Import Administration Policy Bulletin*, 03.01, “Market or Non-Market Economy Country Designation”, de 28 de febrero de 2003.

Comentario [C1]: Insertar fuente de esto

Una investigación *antidumping* relevante es la de ciertos productos de papel rayado originarios de China. En esta investigación, el DOC llevó a cabo una detallada revisión de la economía china para valorar, si conforme a la “prueba de seis factores”, era posible conceder el EEM a China. El DOC evaluó que la reducción y en algunos casos supresión, del control del estado sobre la economía china no es motivo suficiente para demostrar que la economía opera generalmente bajo principios de mercado. Además, de que el nivel de intervención gubernamental en ciertos sectores importantes de la economía se mantiene de forma relevante, tales como los relativos al sector bancario, la propiedad de la tierra, los derechos de propiedad y el estado de derecho. Por ello, el DOC cuestiona severamente si los precios y costos en China reflejan condiciones de mercado.<sup>170</sup> Derivado de esta revisión profunda realizada por el DOC, a la fecha, no se ha concedido el EEM a China y continúa siendo considerada como ENM para fines de investigaciones *antidumping*. Varios de los elementos y criterios valorados para determinar que China persiste se revisaron en el análisis del Informe del Grupo de Trabajo y el PAC.

#### 5.4.2 Por empresa o sector

El DOC puede examinar la industria en su conjunto para determinar si, bajo el subapartado 1B, del apartado C, de la sección 773, la información disponible en el país con ENM permite el uso de la metodología aplicable para una EM, únicamente para la industria que produce la mercancía investigada. Este examen llamado “industria orientada al mercado” es similar al realizado por la Comisión Europea en cuanto a que concede a los productores exportadores la posibilidad de un tratamiento de economía de mercado (TEM) para la industria sujeta a investigación, si demuestra que opera en condiciones de mercado.

La valoración que hace el DOC responde a criterios específicos y el análisis de la industria es caso por caso, como respuesta a la solicitud que presenten los productores/exportadores o su gobierno. Se deben cumplir tres condiciones para que el DOC pueda determinar que una industria esté orientada al mercado:

---

<sup>170</sup> *The People’s Republic of China (PRC) Status as Non-Market Economy (NME)*, de 15 de mayo de 2006. Disponible en: <http://ia.ita.doc.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-status-memo.pdf>

1. El gobierno no está involucrado en la fijación de precios o volúmenes de producción de la industria;
2. La industria en su conjunto está caracterizada por ser de propiedad privada o colectiva conduciéndose de manera consistente con los principios de mercado;
3. Todos los insumos importantes, materiales y no materiales, han sido adquiridos a precios de mercado, salvo por proporciones poco significativas del total de los insumos contabilizados para el valor total de la mercancía bajo investigación.

Si se satisfacen estos criterios, el DOC cuenta con información suficiente para llevar a cabo el cálculo del valor normal como lo haría para una economía de mercado:

- a) Mediante el empleo de los precios internos del producto investigado
- b) De no existir ventas internas, las ventas del producto investigado a un tercer país;
- c) De no ser posible ninguna de las anteriores, se llevará a cabo la construcción del valor normal

De no cumplirse estas condiciones los productores serán tratados como productores de una ENM y se llevará a cabo el cálculo del valor normal reconstruido conforme con los precios de los factores de la producción en el país sustituto.

#### 1.5 Resoluciones revisadas

A continuación se presenta el análisis de las resoluciones del DOC revisadas para poder determinar la práctica administrativa de Estados Unidos:

Investigación	País de origen	País sustituto	Criterios de selección
Tubería de acero al carbón sin	China	India	1. Fue propuesto por la solicitante; Nivel de desarrollo económico comparable a China;

Investigación	País de origen	País sustituto	Criterios de selección
<b>costura (estándar, lineal y de presión)</b>			<p>2. Es un productor significativo de la mercancía comparable;</p> <p>3. Información confiable India que puede ser utilizada para el VFP.</p>
<b>Tubería rectangular revestida</b>	China	India	<p>4. Fue propuesto por los solicitantes.</p> <p>5. Tiene un nivel de desarrollo económico comparable a China</p> <p>6. Es un productor importante de la mercancía similar a la investigada.</p> <p>7. La disponibilidad de la información sobre el valor de los factores de producción.</p> <p>8. Sólo una empresa china objetó la selección de India y el empleo del valor de los factores de producción (VFP) indios pues eran muy altos. Propuso se utilizara a Filipinas pero el DOC señaló que la empresa china no demostró que el VFP en India eran altos.</p> <p>9. La información de la India es públicamente disponible y satisface la preferencia de utilizar los VFP en un solo país.</p>
<b>Sacos de tiras de polietileno</b>	China	India	<p>1. Fue propuesto por los solicitantes.</p> <p>2. Tiene un nivel de desarrollo económico comparable a China.</p> <p>3. Es un productor importante de la mercancía similar a la investigada.</p> <p>4. La disponibilidad de la información sobre el valor de los factores de producción.</p> <p>5. Ninguna de las partes objetó la selección de India ni presentó otra propuesta de país sustituto.</p>

Investigación	País de origen	País sustituto	Criterios de selección
			6. La confiabilidad de la información de la India que fue utilizada para los VFP.
<b>Clavos de acero</b>	China	India	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fue propuesto por los solicitantes.</li> <li>2. Tiene un nivel de desarrollo económico comparable a China.</li> <li>3. Es un productor importante de la mercancía similar a la investigada: las empresas indias producen gran variedad de clavos.</li> <li>4. El DOC contó con información de las exportaciones mundiales de clavos, pero no de producción, por lo que empleó la información de las exportaciones en lugar de la de producción.</li> <li>5. De los posibles países sustitutos propuestos en la lista emitida por el DOC, solo la India e Indonesia son exportadores de clavos, por lo que los demás fueron desestimados.</li> <li>6. Las importaciones de clavos en Estados Unidos de origen indio fueron notablemente superiores que las de Indonesia.</li> <li>7. Ninguna parte objetó la selección de India como sustituto.</li> </ol>
<b>Nitrato de sodio</b>	China	India	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fue propuesto por los solicitantes.</li> <li>2. Nivel de desarrollo económico comparable a China</li> <li>3. Es un productor importante de nitrato de sodio.</li> <li>4. Ninguna empresa china compareció y</li> </ol>

Investigación	País de origen	País sustituto	Criterios de selección
			por tanto no hubo comentarios ni objeciones respecto a la selección de India como sustituto.

Los criterios más recurridos en la práctica administrativa norteamericana observados en las resoluciones revisadas son:

- La disponibilidad, de la información (de los valores de los factores de producción)
- Similitud de desarrollo económico
- Productor importante de la mercancía comparable.
- Ninguna parte objetó la selección del país sustituto

## Capítulo VI. Cálculo del valor normal para las economías centralmente planificadas en México

### 6.1 Marco jurídico aplicable

El marco jurídico mexicano aplicable a las investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional en la modalidad de *dumping* comprende:

- El AAD
- La Ley de Comercio Exterior (LCE)
- El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE)

El AAD establece las disposiciones generales del procedimiento que deben seguir las Autoridades Investigadora y las partes interesadas en lo que respecta a su actuación, plazos, cálculos, por mencionar algunos. La LCE y el RLCE toman como fundamento el AAD y establecen “las normas generales sobre *dumping*, tales como su definición, el cálculo del monto de la discriminación de precios, las bases para hacer comparable el precio de exportación a México y el precio de una mercancía idéntica o similar al mercado interno del país de origen, y las bases especiales para el caso de las importaciones originarias de países con economías centralmente planificadas.”<sup>171</sup> Así, con fundamento en el AAD y la LCE y su Reglamento, se revisarán los criterios de la Autoridad Mexicana, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) para llevar a cabo el cálculo del valor normal de una economía centralmente planificada, para lo cual se identificarán los criterios de selección de país sustituto. En este capítulo, se llevará a cabo el estudio del marco jurídico, para posteriormente llevar a cabo un análisis detallado de la práctica administrativa seguida por la UPCI en lo referente a los criterios de selección de país sustituto.

---

<sup>171</sup> WITKER, JORGE y HERNÁNDEZ LAURA. *Régimen jurídico del comercio exterior de México*. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. México, 2002. Pp. 437

## 6.2 Determinación de las economías centralmente planificadas

El AAD no define que es una economía centralmente planificada (ECP) o de no mercado, sea cual sea la denominación que se le asigne; así como tampoco indica cuál es el procedimiento a seguir cuando se enfrenta una investigación *antidumping* contra una ECP, únicamente señala que podría no ser adecuado utilizar los precios internos de esta economía para el cálculo del valor normal.

No es de sorprenderse que al no haber una definición clara de lo que es una ECP en el AAD, los Estados hayan tenido que establecer en su legislación nacional criterios para definirla. La CE, así como Estados Unidos han llevado a cabo algunos intentos por definir que es un PSEM o una ENM o por lo menos, cuando ésta puede llegar a ser considerada como de mercado. México por su parte, también elabora una definición, aunque escueta, de lo que es una ECP, tal como lo señala el artículo 33 de la LCE que establece que “una economía centralmente planificada, salvo prueba en contrario, es aquella que no refleja principios de mercado”. A pesar de que la LCE no detalla cuáles deben considerarse principios de mercado, el RLCE en su artículo 48 sí detalla un poco más la definición de ECP al indicar que: “para los efectos del artículo 33 de la Ley, se entenderá por economías centralmente planificadas, independientemente del nombre con el que se les designe, salvo prueba en contrario, aquellas cuyas estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios”.

De esta definición, existen varios elementos importantes a reflexionar en cuanto a qué considera nuestra legislación como ECP. En primer lugar, el concepto que establece de ECP es referente a un país donde el estado toma las decisiones económicas con base en un objetivo central definido y ejecutado de manera planificada por el aparato gubernamental. Esto se lleva a cabo de manera obligatoria

tanto para el aparato estatal como para los particulares, tal como lo llevaban a cabo Rusia, los países ex soviéticos y también China, Corea, Vietnam, entre otros. Sin embargo, estos países han llevado a cabo reformas significativas en sus economías, donde cada vez son más las fuerzas de mercado que operan en el país y la intervención estatal es cada vez menor. Además que, en lo que respecta a las economías de mercado, éstas también están sujetas a intervención y planeación estatal a través de la regulación, por lo que, la línea divisoria entre EM y ECP en lo que respecta al control e intervención estatal, es cada vez más difusa.

La legislación mexicana, busca definir lo que es una ECP, pues “independientemente del nombre con el que se les designe” lo que nuestra legislación persigue es analizar cuáles son las fuerzas que operan principalmente en el Estado: fuerzas de mercado o de intervención estatal. Lo cual se detalla un poco más al señalar que se considera que una economía no se considerará de mercado “cuando sus estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado”.

Es posible considerar como principios de mercado a un sistema de asignación de recursos que se basa únicamente en la interacción de las fuerzas de mercado, tales como la oferta y la demanda; donde éstas actúan con libertad y desprovistas de la injerencia gubernamental u otras influencias externas. Conforme a los principios de mercado, es éste el que coordina las decisiones individuales (compra y venta) a través de los ajustes de precios y por tanto no existe una fuerza externa que lo delimite, sino que este se define a sí mismo.<sup>172</sup>

### 6.3 Criterios de selección de país sustituto

El objeto de establecer un país sustituto es aproximarse lo más posible al valor normal que se tendría en el país exportador sin las distorsiones de la ECP. El valor normal se determina utilizando información del país sustituto en lugar de la del país de exportación. Como se utiliza información directa del país sustituto para el cálculo

---

<sup>172</sup> PARKIN, MICHAEL. *Economics*. Cuarta Edición. Estados Unidos de América, 1998. Págs. 54-55.

del valor normal, la selección del país sustituto debe ser apropiada, permitiendo una comparación adecuada con el precio de exportación de la mercancía investigada del país con ECP. A este respecto, el artículo 33 de la LCE lo define como sigue:

“Por país sustituto se entenderá un tercer país con economía de mercado similar al país exportador con economía centralmente planificada. La similitud entre el país sustituto y el país exportador se definirá de manera razonable, de tal modo que el valor normal en el país exportador, en ausencia de una economía planificada, pueda aproximarse sobre la base del precio interno en el país sustituto. En particular, para efectos de seleccionar al país sustituto, deberán considerarse criterios económicos tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación”.

El hecho que nuestra legislación no mencione mayores criterios ni profundice sobre los puntos que deben tomarse como prioritarios resulta en diversas ambigüedades e indefiniciones sobre la mejor manera de seleccionar al país sustituto adecuado. Lo cual representa altos costos para los usuarios del sistema que desconocen cuáles son los criterios, las ponderaciones que se conceden a éstos y las consideraciones que hará sobre ellos la autoridad.

La legislación mexicana no abunda sobre cuál es la “manera razonable” de elegir un país sustituto, por lo que este análisis se ha llevado a cabo, caso por caso, por nuestra autoridad administrativa. La única guía que establece nuestra legislación sobre los criterios de selección de un país sustituto es que se seleccionará a aquél con base en el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción. Lo cual, es una aproximación equivocada pues “este criterio resulta contradictorio, pues los costos de los factores que utilizados intensivamente en la producción de un bien, siempre serán muy diferentes en un país de economía de mercado respecto de un país de economía centralmente planificada, por la sencilla razón de que teóricamente, en el primero no existe distorsión de precios y en el segundo si, debido a la intervención del Estado en la economía.”<sup>173</sup> De este modo, resulta impreciso e inadecuado buscar que exista cierta analogía en las estructuras de

---

<sup>173</sup> SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, *Op, Cit.*, Pág. 139

costos de los factores de producción, ya que como se analizó, estos no responden a condiciones de mercado. Es por tanto que en la práctica, a pesar de que la autoridad si considera la disponibilidad de los factores de la producción, no lo hace con referencia a los costos de los mismos.

Con el fin de establecer cuál es la práctica administrativa de la autoridad investigadora mexicana respecto a los criterios de selección de país sustituto respecto de los Estados que considera como ECP, se llevó a cabo el análisis de las resoluciones publicadas en el DOF de investigaciones antidumping de productos originarios de China. Se analizaron las investigaciones comprendidas en dos periodos:

1. Resoluciones finales publicadas entre 1993 y 1994.
2. Resoluciones de las investigaciones iniciadas y concluidas entre 2003 y mayo de 2010.

Estos periodos fueron seleccionados con base en el número de investigaciones llevadas a cabo contra China. En el periodo comprendido entre 1987 a 1993 la mayoría de las investigaciones se llevaron a cabo contra productos originarios de Estados Unidos y países europeos. Para el año 1993 hay una fuerte ruptura con esta tendencia al aumentar notablemente las exportaciones chinas. Entre 1993 y 1994 se publicaron un total de 31 resoluciones finales en contra de China. En esta tesis, de las 31 resoluciones emitidas en este periodo, se seleccionaron los productos considerados como relevantes para la industria nacional y cuyas cuotas se mantuvieron alrededor de 15 años hasta su conclusión por el Acuerdo entre México y China publicado en el DOF el 14 de octubre de 2008. Este Acuerdo, ratificado por el Senado de la República, concluye las revisiones de oficio iniciadas en 2007 y que tenían por objeto determinar si las cuotas compensatorias impuestas en 1993 y 1994 a diversos productos originarios de China, continuaban siendo válidas. Las revisiones se vieron suspendidas cuando inició la negociación del Acuerdo y finalmente, las cuotas fueron suprimidas, concluyendo así las revisiones de oficio.

Entre los productos analizados en las revisiones destacan por su importancia: el calzado, los juguetes, las herramientas, las prendas de vestir y las máquinas. Estos casos se analizan en esta tesis con el fin de determinar una tendencia en cuanto a los criterios de selección de país sustituto.

Durante el periodo de 1993 a 1994, China no era miembro de la OMC y las condiciones de reciprocidad instituidas por esta organización para sus miembros no eran obligatorias para el caso de China. El aumento de las exportaciones chinas continuó y en el 2001, China se adhirió a la OMC, adquiriendo la condición de miembro como economía en transición, por lo que el Protocolo de Adhesión permite, para el caso de investigaciones por prácticas desleales de comercio, la utilización de un tercer país como sustituto de China con la finalidad de eliminar las distorsiones del mercado al momento de realizar el cálculo del valor normal.

Entre los años 1995 y 2002 las investigaciones *antidumping* se llevaron a cabo principalmente contra Estados Unidos, Brasil, Rusia y países ex soviéticos, así como algunos países latinoamericanos y europeos. Hubo pocas investigaciones contra China. Conforme con este razonamiento, se seleccionó el segundo periodo relevante analizado en esta tesis y que es el comprendido por las investigaciones *antidumping* ordinarias<sup>174</sup> iniciadas entre 2003 y 2010, en la que nuevamente existe un repunte significativo de las investigaciones llevadas a cabo contra productos originarios de este país.

Al considerar el notable aumento de las exportaciones chinas en los últimos años, no es de sorprenderse que tanto México como otras autoridades iniciaran investigaciones contra este país. En este periodo, se iniciaron 19 investigaciones ordinarias contra China, dos contra Ucrania y una contra Rumania y Rusia; a las cuales se consideró como economías centralmente planificadas para fines de la investigación. Más adelante se detallan los criterios considerados para seleccionar el país sustituto empleado en cada una de las investigaciones.

---

<sup>174</sup> Se seleccionaron únicamente las investigaciones ordinarias pues es en el curso de éstas donde se lleva a cabo el análisis de elección de país sustituto. En las revisiones y en los exámenes quinquenales el país sustituto elegido en la investigación ordinaria, se mantiene. Salvo la reciente modificación a los formularios de exámenes quinquenales (en 2010) donde se solicita la propuesta de un país sustituto adecuado para la investigación, el cual puede ser distinto al utilizado en la investigación ordinaria.

### 6.3.1 En investigaciones *antidumping* entre 1993 y 1994

Con el fin de determinar cuáles han sido los criterios que ha seguido la UPCI para seleccionar un país sustituto adecuado para el cálculo del valor normal, se analizaron las primeras resoluciones emitidas por la autoridad y que dieron lugar a la imposición de cuotas compensatorias a productos sensibles para nuestra economía. La vigencia de las mismas continuó hasta el 14 de octubre de 2008, fecha en que se publicó el Acuerdo entre México y China y por tanto, concluyeron sin imposición de cuota las revisiones iniciadas de oficio en 2007.

Para fines del análisis perseguido, se seleccionaron 5 investigaciones que destacan por su relevancia en la actividad económica nacional publicadas en este periodo:

1. Calzado y sus partes (30 de diciembre de 1993)
2. Juguetes (25 de noviembre de 1994)
3. Herramientas (11 de octubre de 1994)
4. Prendas de vestir y otras confecciones textiles (18 de octubre de 1994)
5. Máquinas (18 de noviembre de 1994)

Es importante señalar que estas investigaciones comprenden sectores completos de producción al ser “multi-productos”, es decir, comprenden varias fracciones arancelarias que engloban varios productos.

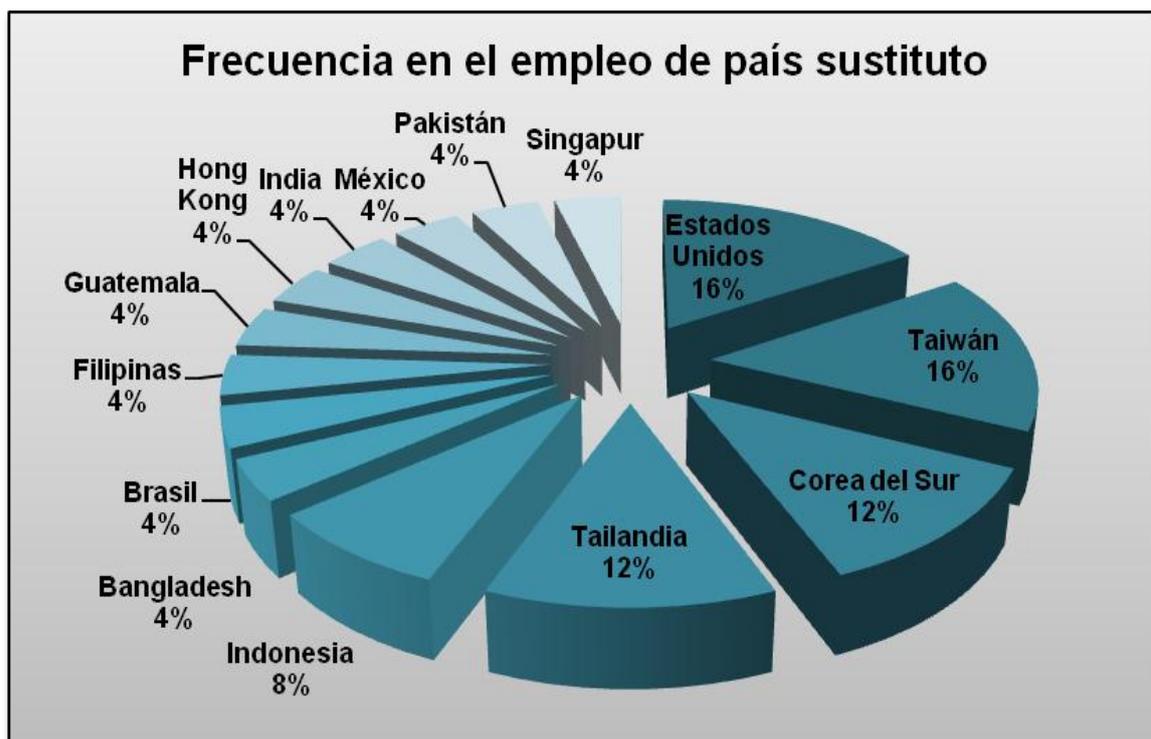
El análisis de las resoluciones de inicio, preliminar y final de estas investigaciones permitió determinar cuáles fueron los criterios recurrentes por la UPCI para la selección de un país sustituto adecuado, estos fueron:

1. Las condiciones de fabricación son semejantes a las existentes en China: el costo de la mano de obra es similar en los dos países;
2. La selección del tercer país no fue impugnada por ninguna de las otras partes involucradas en el procedimiento;
3. La Secretaría determinó la selección del país sustituto con base en los hechos sobre los que tuvo conocimiento, puesto que desestimó la información

presentada por las partes al considerarla incompleta o deficiente (herramientas y máquinas).

Al ser los primeros trabajos de una recién creada UPCI, las resoluciones publicadas en el DOF son breves y poco descriptivas. En lo referente a los criterios de selección de un país sustituto, las resoluciones se limitan a mencionar los criterios arriba enumerados, los cuales se repiten en las investigaciones sin mayor abundamiento al respecto. Destaca como único criterio de selección la similitud en las condiciones de fabricación entre el país sustituto y las llevadas a cabo en China. El elemento central en este criterio era el costo de la mano de obra, similar en ambos países. Considerando que la selección de un país sustituto se llevó a cabo por fracción arancelaria (lo cual en la mayoría de los casos coincide con la información presentada por empresa), por lo que existen diferentes países sustitutos para una misma investigación. En la tabla 1 se llevó a cabo la revisión de estas investigaciones.

De este análisis, se encontró que entre los países más utilizados como sustitutos se encuentran Estados Unidos, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia e Indonesia, tal como detalla el gráfico a continuación:



Considerando la aproximación de los niveles de desarrollo de los países asiáticos mencionados y de la disponibilidad que éstos tenían de mano de obra, es razonable el argumento de la similitud en el costo de la mano de obra. Argumento que no es aplicable respecto de Estados Unidos, para el cual, se justificó su selección al ser este el país del que se tenía información disponible y, principalmente, que su propuesta no fue impugnada por ninguna de las otras partes interesadas en la investigación.

Así, en las primeras resoluciones emitidas por la autoridad, la información referente al país sustituto se limita a mencionar que China es una economía centralmente planificada y en todos los casos se aceptó como país sustituto aquel propuesto por las solicitantes, utilizando como argumento reiterado el que dicha selección no fue impugnada por ninguna de las otras partes interesadas en el procedimiento. Únicamente se mencionan como criterios de selección la similitud del producto, que el proceso productivo era similar (lo cual prueban al indicar que los costos de mano de obra eran análogos), y que eran los hechos disponibles al momento de la investigación. No se hace referencia alguna a las pruebas presentadas por las partes para acreditar su dicho, por lo que el análisis era poco descriptivo.

Lógicamente, como respuesta a la experiencia que adquirió la autoridad a lo largo de los años, las resoluciones posteriores emitidas por la UPCI fueron cada vez más detalladas en cuanto a los criterios de selección de país sustituto y las pruebas aceptadas para acreditar la selección. Sin embargo, derivado de las lagunas que presenta nuestra legislación para establecer criterios precisos, sobre cómo determinar un país sustituto adecuado, la UPCI ha venido desarrollando ciertos criterios en su práctica administrativa con el fin de establecer la mayor similitud posible del valor del producto similar en el país sustituto con aquel país de economía de mercado elegida. Criterios que no siempre son claros para las partes interesadas en el procedimiento.

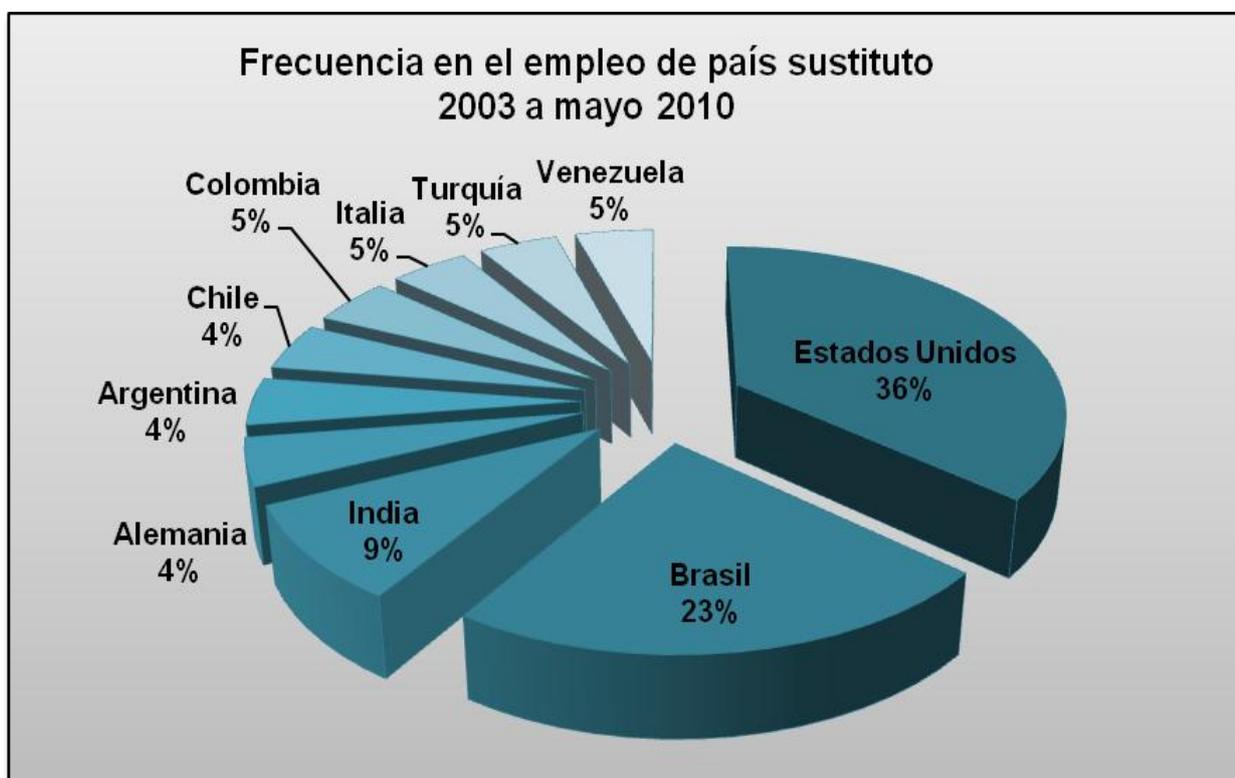
### 6.3.2 En investigaciones *antidumping* entre 2003 y mayo 2010

En cuanto al segundo periodo analizado, correspondiente a las investigaciones iniciadas entre 2003 y mayo de 2010, se analizaron las 19 investigaciones antidumping iniciadas durante este periodo, contra productos de origen chino, principalmente, y que por lo tanto que emplearon un país sustituto para el cálculo del valor normal, siendo estas las siguientes:

1. Conexiones de acero al carbón para soldar a tope, en diámetros en el rango de  $\frac{1}{2}$  a 16 pulgadas (China);
2. Hexametáfosfato de sodio (China);
3. Clavos de acero para concreto en longitudes que están entre  $\frac{3}{4}$  y 4 pulgadas, en diversos diámetros, espesores de cabeza y acabados (negro, pulido y galvanizado), así como de cuerpo liso y estriado (China);
4. Placa de acero en hoja al carbono (Rumania, Rusia y Ucrania);
5. Gatos hidráulicos tipo botella con capacidad de carga de 1.5 a 20 toneladas (China);
6. Diversos productos de marroquinería y similares (China);
7. Cepillos de dientes (China);
8. Hongos del género *Agaricus*, conocidos comercialmente por su presentación como champiñones enlatados (China);
9. Sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta (China);
10. Llantas de construcción diagonal (llantas convencionales) para camioneta (camión ligero) (China);
11. Electrodo convencionales (China);
12. Tubería de acero sin costura (China y Ucrania);
13. Brochas de cerda natural, sintética o mixta con mangos de madera o plástico, en medidas que van de  $\frac{1}{2}$  a 6 pulgadas (China);
14. Cerraduras de pomo o perilla (China);

- 15. Placa de acero en hoja (China);
- 16. Válvulas sin casquillo y atomizadores de plástico (China);
- 17. Tubería de acero sin costura (China);
- 18. Tela de mezclilla (China).

En cada una de las investigaciones se revisaron la resolución de inicio, preliminar y final; salvo las investigaciones en las que aún no se publica la resolución preliminar (tela de mezclilla y tuercas de acero), las que concluyeron en esta etapa (productos de marroquinería y cepillos de dientes) y las que aun no se ha publicado su resolución final (atomizadores de plástico y válvulas sin casquillo y tubería de acero sin costura). Con base en este análisis fue posible determinar cuáles fueron los criterios más utilizados por la autoridad en la selección de país sustituto adecuado, así como los países más utilizados en las investigaciones. De las 19 investigaciones, destaca Estados Unidos como el país sustituto más utilizado en este periodo, seguido por Brasil e India. El siguiente gráfico permite hacer una valoración adecuada de la frecuencia con la que los países han sido utilizados como sustitutos:



De las 19 investigaciones analizadas, 17 se detallan en la siguiente tabla. Las 2 investigaciones restantes: tubería de acero sin costura (China, Ucrania 2008) y brochas de cerda natural, los países propuestos como sustitutos fueron rechazados al no satisfacer los criterios que demostraran su idoneidad y las investigaciones concluyeron sin imposición de cuota pues la autoridad no contó con información para calcular el valor normal.

<b>País Sustituto</b>	<b>Número de ocasiones</b>	<b>Investigaciones en que se ha utilizado como país sustituto</b>
<b>Estados Unidos</b>	8	Hexametafostato de sodio, placa de acero (2005, para Rusia y Ucrania), gatos hidráulicos (en la etapa final), cepillos de dientes, hongos (en la etapa preliminar), electrodos, placa de acero en hoja (2008, en la etapa preliminar) y tubería de acero sin costura (2009, en la etapa de inicio).
<b>Brasil</b>	5	Clavos de acero, placa de acero (2005, para Rumania), gatos hidráulicos (en la etapa preliminar), tuercas de acero y tubería de acero sin costura (2009, en la etapa preliminar).
<b>India</b>	2	Hongos en la etapa final, placa de acero en hoja (2008) en la etapa final.
<b>Alemania</b>	1	Sacapuntas.
<b>Argentina</b>	1	Válvulas.
<b>Chile</b>	1	Llantas de construcción.
<b>Colombia</b>	1	Productos de marroquinería (concluyó en la fase preliminar por no ser posible identificar códigos de producto para las bolsas de mano para el cálculo tanto del precio de exportación como del valor normal).
<b>Italia</b>	1	Conexiones de acero.
<b>Turquía</b>	1	Tela de mezclilla.
<b>Venezuela</b>	1	Cerraduras de pomo <sup>175</sup> .

En el caso de brochas de cerda natural la UPCI consideró inadecuada la selección de Venezuela. Se allegó de oficio de información en la que encontró que, a pesar de que Venezuela es considerada una EM, no podía ser un país sustituto adecuado pues consideró que no refleja condiciones de mercado de acuerdo con lo establecido en el párrafo primero del artículo 48 del RLCE. La autoridad se allegó de información y demostró que existen dos políticas económicas que impiden que Venezuela pueda ser considerado como un país con economía de mercado y por

<sup>175</sup> Sin embargo, este procedimiento concluyó conforme al Acuerdo entre México y China, sin imposición de cuotas y sin llevarse a cabo el análisis en etapas posteriores

tanto, pudiera ser un sustituto adecuado: la primera es referente al tipo de cambio, para el cual, existe un régimen controlado de las divisas en este país, en el cual se intercambian divisas de manera no regulada. El segundo es referente a las políticas del mercado laboral venezolano generadas por la intervención directa del gobierno en los contratos colectivos de trabajo. En consecuencia, el empleo de Venezuela como país sustituto para el cálculo del valor normal fue rechazado.

En esta misma investigación de brochas de cerda natural, se presentó a Indonesia como sustituto argumentando su similitud con China de acuerdo con sus indicadores económicos tales como nivel de ingreso per cápita, ingreso per cápita anual en dólares, inflación, crecimiento económico, especialización en el comercio de bienes, y que tanto China como Indonesia tienen una orientación exportadora del producto investigado, sin embargo fue rechazado debido a que el proceso productivo de brochas en ambos países es diferente.

Lo inadecuado de la actuación de la autoridad fue que se allegó de esta información hasta la etapa final de la investigación, dejando a las partes en un total estado de indefensión en cuanto permitirles presentar otro país sustituto u otra opción para el cálculo del valor normal (valor reconstruido o México como país sustituto). La autoridad simplemente desestimó cualquier opción para el cálculo del valor normal y concluyó el procedimiento por insuficiencia de las pruebas para su cálculo.

Lo mismo ocurrió con la investigación de tubería de acero sin costura (2008), donde se propuso el empleo de Italia como país sustituto, pero fue rechazado por la autoridad pues la solicitante no demostró que Italia fuera un país sustituto apropiado por razón de los procesos productivos, materias primas y otros insumos, y la tecnología empleada; pero principalmente la UPCI destacó el hecho de que el nivel de desarrollo económico en Italia es muy diferente al de China y Ucrania.

En cuanto a Estados Unidos, de las 19 investigaciones analizadas, en 8 ocasiones fue utilizado como país sustituto. Sin embargo, se destaca una fuerte

ruptura con la tendencia a elegirlo como sustituto en las investigaciones publicadas a partir del 2007, salvo el caso de tubería de acero sin costura (2009) en el que fue utilizado en el inicio de investigación para después modificarlo por Brasil en la etapa preliminar. El empleo reiterado de Estados Unidos como país sustituto se analizará más adelante. A continuación se revisarán los criterios más recurridos por la autoridad en el periodo 2003 a mayo de 2010.

### 6.3.3 Criterios más recurrentes utilizados para la selección de país sustituto

En las investigaciones analizadas en el periodo 2003 a mayo de 2010 algunos criterios son recurrentes en lo que respecta a la selección de un país sustituto adecuado. Es posible agruparlos en 4 categorías principales que consisten en que el país planteado como sustituto sea uno de los principales productores del producto investigado, la similitud de las estructuras de mercado, la disponibilidad de los insumos utilizados intensivamente en la producción y la similitud del proceso productivo.

#### 1. Similitud del proceso productivo:

- Realizan el mismo proceso de producción;
- La intensidad en el uso de la mano de obra en el proceso de producción, así como la tecnología son muy similares;
- Utiliza maquinaria similar en técnica, funciones y productividad.

#### 2. Disponibilidad del insumo principal utilizado en la producción:

- Cuentan con amplia disponibilidad del insumo principal;
- Los insumos utilizados son *commodities*;
- Los recursos energéticos y minerales (insumos de las industrias siderúrgicas) se hallan en condiciones similares o son abundantes.

#### 3. Principales productores y exportadores

- El país sustituto es uno de los principales fabricantes del producto investigado
- Es uno de los principales exportadores del producto objeto de la investigación.

4. Estructuras de mercado muy similares en ambos países:

- Similitudes de carácter económico que permiten establecer una comparabilidad entre estos dos países (Porcentaje del PIB);
- El nivel de consumo aparente *per cápita* del producto investigado es muy similar en ambos países;
- Tasa de crecimiento poblacional.

En lo referente al proceso productivo destacan dos casos: el de tubería de acero sin costura (2008) y el de brochas de cerda natural. En cada uno, el proceso productivo fue propuesto como criterio central de selección de un país sustituto adecuado. En ninguno de los casos pudo ser sustentado a juicio de la UPCI con pruebas suficientes y por lo tanto, fue rechazado. El caso de brochas destaca por la profundidad del análisis de las pruebas presentadas por las solicitantes y las importadoras para tratar de demostrar la idoneidad del país sustituto. En este caso, las solicitantes afirmaron que el proceso productivo en China era mayoritariamente automatizado y las empresas importadoras, que era manual. A pesar de que el proceso es efectivamente automatizado, la UPCI rechazó el país sustituto al considerarlo que no era una EM.

En cuanto a la disponibilidad de insumos, un argumento recurrente fue que éstos eran *commodities* y por tanto, se cotizan a precios internacionales y cualquier país tiene disponibilidad de los mismos. La UPCI considera que este argumento es débil pues no distingue por qué un país es elegible como sustituto, ya que posee la misma disponibilidad de insumos que cualquier otro, no generando así, ninguna diferenciación en la estructura de costos del producto investigado, que permita destacar ventajas comparativas sobre otros posibles países análogos. Sin embargo,

existe otra perspectiva respecto de los *commodities*, como la de la Comunidad Europea que considera que al no diferenciarse la disponibilidad del insumo entre los países y enfrentar todos el mismo precio, éste criterio hace elegible a cualquier país al enfrentar todas las mismas condiciones de mercado.

En la mayoría de los casos analizados, el país sustituto propuesto por la solicitante fue el utilizado por la Secretaría para el cálculo del valor normal; aunque destaca un cambio en respecto del análisis de los criterios de selección de países sustitutos a partir de las publicaciones del 2007. Las variables presentadas por las partes interesadas para proponer uno u otro país sustituto fueron requeridas con severidad por la UPCI, para que se acreditare, a su juicio, con pruebas suficientes que permitieran sustentar su selección. Esto destaca para los casos de: tubería de acero sin costura (2008), brochas de cerda natural, cerraduras de pomo y de tubería de acero sin costura de 2009. En esta última investigación, la autoridad fue exhaustiva en su análisis de país sustituto, cuestionando severamente la disparidad en el nivel de desarrollo económico (Estados Unidos) propuesto por la solicitante y China. A pesar de que lo aceptara para el inicio de la investigación, la UPCI modificó su selección al elegir a Brasil como sustituto en la etapa preliminar.

Hubo también, un par de investigaciones previas a 2007, donde la Secretaría no aceptó la propuesta de país sustituto ofrecida por las partes:

- Gatos hidráulicos: en el inicio de investigación, las solicitantes propusieron a Estados Unidos como país sustituto. En la fase preliminar la Secretaría propuso y utilizó a Brasil como país sustituto, fundamentó su selección en la similitud del proceso productivo y de la tecnología empleada, así como en los niveles de producción del acero, insumo principal utilizado en la fabricación. Sin embargo, modificó su selección para la etapa final en la que utilizó a Estados Unidos, país propuesto por la solicitante. Fundamentó su selección con base en los mismos criterios utilizados en la fase preliminar pero

principalmente, en la similitud de los gatos hidráulicos chinos y estadounidenses.

- Hongos del género *Agaricus*: en la fase preliminar la Secretaría utilizó a Estados Unidos como país sustituto a pesar de que la solicitante propusiera a India, finalmente para la resolución final optó por elegir a India como país análogo. Sustentó su selección con base en: la similitud de los indicadores económicos, en que es un importante productor y exportador del producto investigado, cuentan con los mismos componentes y el mismo proceso de fabricación.

Ocurrieron también investigaciones en las que la propuesta de la solicitante fue rebatida por las empresas exportadoras e importadoras. Sin embargo, la Secretaría desestimó sus argumentos y mantuvo su decisión como ocurrió en los casos de: clavos de acero, cepillos de dientes, sacapuntas, llantas de construcción diagonal, hongos del género *Agaricus*, atomizadores de plástico y válvulas sin casquillo y tuercas de acero.

La similitud de las estructuras de mercado, fue un argumento ampliamente utilizado pero sin realmente ser demostrado, en el periodo comprendido entre 2003 y 2006. Es a partir de 2007 que se cuestionan la similitud de los niveles de desarrollo y por lo cual, Estados Unidos no fue una opción ideal con respecto de China, para la UPCI. Es conveniente hacer un análisis de por qué Estados Unidos ha sido el país más recurrido como sustituto en las investigaciones *antidumping*.

#### 6.3.3.1 El uso reiterado de Estados Unidos como país sustituto

Una de las acciones más reiteradas por parte de la Secretaría fue la elección de Estados Unidos como país sustituto. En las resoluciones finales publicadas en 1993 y 1994 fue utilizado como sustituto en 4 investigaciones (calzado, juguetes, prendas de vestir y máquinas) de las 5 analizadas. Su selección se fundamentaba en la

disponibilidad de la información y que no hubiese sido objetada por las otras partes interesadas en el procedimiento.

En el periodo comprendido entre 2003 y mayo de 2010, Estados Unidos fue utilizado como país análogo en 8 de 19 investigaciones:

1. Hexametafosfato de sodio
2. Placa de acero en hoja al carbono (para Rusia y Ucrania, 2005)
3. Gatos Hidráulicos (resolución final)
4. Cepillos de dientes
5. Hongos (resolución preliminar)
6. Electrodo convencionales
7. Placa de acero en hoja (2008, en la etapa preliminar)
8. Tubería de acero sin costura (2009, en la etapa de inicio)

En la tabla “Frecuencia en el empleo de país sustituto 2003 a mayo 2010” se destaca que en un 36 por ciento de las investigaciones, Estados Unidos fue empleado como sustituto. Fue propuesto también para los casos de hongos y placa de acero en hoja (2005) en el que se utilizó como sustituto en la etapa preliminar, para tubería de acero sin costura (2008) en la etapa final en la que fue rechazado por la Secretaría y para tubería de acero sin costura (2009) en la etapa de inicio. Con base en la revisión de las resoluciones, es posible determinar que la recurrencia al empleo de Estados Unidos como país sustituto deviene de la disponibilidad de la información que tenían las partes interesadas, de los procesos productivos similares y de contar de manera abundante con el insumo principal utilizado en la producción, entre otros.

Algunos de los criterios más utilizados para seleccionar a Estados Unidos como país sustituto han sido los siguientes:

- Similitud del producto investigado con el producido en Estados Unidos;
- Es uno de los principales productores y en algunos casos de los principales exportadores del producto investigado;

- Los procesos productivos son similares a los llevados a cabo en China, o bien estos procesos son idénticos en todo el mundo;
- Tiene las mayores reservas de mineral de hierro, carbón y gas natural del mundo. Los cuales son insumos importantes para la producción de siderúrgicos;
- Es uno de los principales productores de acero en el mundo: insumo principal para la producción de gatos hidráulicos, placa de acero en hoja al carbono, placa de acero en hoja y tubería de acero sin costura;
- Es la información que las partes tuvieron razonablemente a su alcance;

En el periodo 2003-2007 prevaleció la selección de Estados Unidos para los productos siderúrgicos, en los que el acero (insumo principal) es producido por este país y por ello tiene una amplia disposición del insumo, también por el hecho de que el producto sea muy similar al investigado. Asimismo, que el proceso de producción sea igual en todo el mundo fue considerado como un importante criterio de selección, aunque realmente no se detalla en las resoluciones si es intensivo en maquinaria o en mano de obra. Tampoco se abunda respecto a las pruebas presentadas para acreditar su dicho.

En las resoluciones publicadas a partir del 2007, (exceptuando la resolución de electrodos de febrero de 2007) la selección de Estados Unidos como país sustituto es cuestionada por la UPCI en razón de niveles de desarrollo económicos dispares. Aunque anteriormente este criterio no parecía ser inconveniente (en tanto que fuese similar el producto investigado y el proceso productivo), a partir de este periodo, la UPCI le otorga relevancia al hecho de que los niveles de desarrollo macroeconómicos sean similares.

Fue también cuestionada la selección de este país basada en el criterio de la disponibilidad del insumo principal utilizado en la producción. La UPCI señaló que el hecho de que fuese considerado como *commodity* no distingue a Estados Unidos como país idóneo. Su análisis es similar respecto al mismo proceso productivo a

nivel mundial. La UPCI señaló para ambos casos, el hecho que se cotice el insumo a precios internacionales o que el proceso productivo sea igual en todo el mundo no destaca a Estados Unidos sobre otros países que pudiesen tener niveles de desarrollo más parecidos. De ahí que hubiera una fuerte ruptura con la tendencia de aceptación de Estados Unidos como sustituto a partir de 2007. Lo cual, como se analizó anteriormente, no es un criterio determinante para otras autoridades como la Comunidad Europea, pues el costo de los insumos y su disponibilidad es el mismo para todos los países pues es un *commodity*, por lo que este criterio no establece una prelación desventajosa para un país respecto de otro, como si lo es para la UPCI.

#### 6.3.4 Práctica administrativa a partir de 2007

A partir de 2007 se destaca un notable interés y énfasis de la autoridad por seleccionar el país sustituto. En sus resoluciones es incisiva sobre la importancia de elegir un país sustituto adecuado al señalar:

“El objeto de establecer un país sustituto con economía de mercado razonablemente similar al país exportador con economía centralmente planificada es obtener una aproximación adecuada que permita calcular el valor normal del país exportador, sin las distorsiones propias de una economía centralmente planificada. La aproximación se realiza utilizando el valor normal del país sustituto en vez del valor normal del país de exportación. Por la utilización directa del valor normal del país sustituto, resulta fundamental que la selección de éste sea apropiada de modo que permita una comparación adecuada con el país con economía centralmente planificada -en este caso, China. Si no se tiene un país sustituto adecuado, no se podría obtener un valor normal que nos permita hacer una comparación apropiada contra el precio de exportación de la mercancía sujeta a investigación.

El contar con el mismo proceso productivo permite presumir a la autoridad el uso de los mismos insumos y de las mismas intensidades en su uso. Con ello, las diferencias se referirían exclusivamente a los precios de los factores de producción utilizados. Con esta condición cumplida, se procede

a identificar un país que resulte idóneo para servir de sustituto a la economía centralmente planificada. Para ello se recurre a identificar un país cuyo nivel de desarrollo económico sea similar o en una vecindad razonable del país que se pretende sustituir y que sea un país productor/exportador del bien investigado. Los niveles de desarrollo económico similares permiten aproximarnos, con mayor fidelidad, a lo que sería el precio doméstico del bien investigado en el país con economía centralmente planificada si no estuviera sujeto a las distorsiones económicas, con lo que se daría cumplimiento a lo establecido en el RLCE.”<sup>176</sup>

Para la autoridad adquirió especial relevancia el elegir un país sustituto que se aproximara lo más posible al precio que tendría el producto investigado de ser producido bajo condiciones de mercado. Señaló que “entre más se aproximen estos factores del país con economía centralmente planificada a los del que se propone como sustituto, podrá establecerse una presunción más confiable de que la estructura de costos en ambos es comparable y, por tanto, que los precios de éste último se aproximan a los que tendría aquel en condiciones de mercado”.<sup>177</sup>

En las resoluciones finales publicadas a partir de febrero de 2007 existe un cambio significativo en los criterios empleados por la Secretaría para la selección de un país sustituto adecuado, así como las pruebas ofrecidas por las partes y aceptadas por la autoridad para acreditar su elección. La UPCI ha señalado que para poder determinar la selección de un país sustituto apropiado de China, en los términos establecidos en los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, debe hacer un análisis integral de la información y pruebas que sustentan la idoneidad de la selección. Entre las variables consideradas por la autoridad en su análisis se encuentran:

- La similitud entre los procesos productivos de los países que se comparen;
- La intensidad en el uso de los mismos factores de la producción;
- La disponibilidad de los principales insumos;

---

<sup>176</sup> Resolución final de brochas de cerda natural, sintética o mixta con mangos de madera o plástico, en medidas que van de ½ a 6 pulgadas, publicada en el DOF el 29 de julio de 2008.

<sup>177</sup> Resolución final placa de acero en hoja, publicada en el DOF el 6 de octubre de 2008.

- Las escalas de producción;
- Ambos países tengan un nivel de desarrollo económico comparable;
- El nivel de intervención gubernamental en la determinación de los precios internos en los países sustitutos.

Por un lado, se cuestionó la similitud en el nivel de desarrollo económico del país propuesto. Esta fue una de las principales razones para rechazar a Estados Unidos y a Italia como países análogos en los casos de tubería de acero sin costura y de válvulas sin casquillo, para el cual, la solicitante modificó su elección inicial de Estados Unidos por Argentina, país análogo utilizado por la UPCI. Su argumento fue que un nivel de desarrollo económico dispar no permite realizar un cálculo adecuado del valor normal. El caso de Estados Unidos en particular, destaca por la disparidad en sus niveles de desarrollo económico con respecto a China.

Como se vio, este criterio carece de relevancia para la Comunidad Europea pues considera que no se persigue un nivel de desarrollo económico similar a la ECP pues éste se encuentra distorsionado por la presencia de subsidios en la economía. En contraste, Estados Unidos si lo considera una variable muy relevante para su selección. La diferencia con México es que, la legislación norteamericana sí prevé este criterio, mientras que en México, no lo está.

Las partes interesadas que comparecen en un procedimiento *antidumping* en México desconocen que ésta es una variable primordial para la UPCI. La falta de lineamientos y definición por parte de la autoridad respecto a los criterios que utiliza para la selección de país sustituto y la ponderación que les concede a cada uno, genera altos costos para los particulares, además de severas dificultades pues desconocen los criterios a los que se enfrentan.

La UPCI atribuyó mayor importancia a las pruebas presentadas para acreditar la similitud de los procesos productivos a partir de 2007. Señaló que es debido a la injerencia directa que tiene el proceso productivo en la estructura de costos, por lo que el uso intensivo de los factores de producción (como señala el artículo 48 de la

LCE) ya sean en mano de obra o en maquinaria, reviste particular relevancia. El caso de brochas de cerda natural es nuevamente, un claro ejemplo: al no haber sido posible establecer un margen de *dumping* por la imposibilidad de seleccionar un país sustituto por razón de los procesos productivos distintos para cada país y ninguno de ellos haberlo demostrado a satisfacción de la autoridad. Igualmente, en el caso de tubería de acero sin costura (2008), a pesar de que la tecnología empleada en la producción sea de origen italiano, no implicó para la autoridad que éste fuera un país sustituto adecuado, más aun cuando existían otros países productores que tienen niveles de desarrollo económico mucho más cercanos

Respecto de los insumos utilizados en la producción, a partir de 2007, se exigió una probatoria mayor para la selección de un país sobre otro. En cuanto a los *commodities*, debido a que estas materias primas tienen un precio mundial porque se encuentran ampliamente disponibles; el valor de otros factores de la producción, se convierte en un indicador relevante. Así lo demostró el caso de tubería de acero sin costura (2008), en que no pudo establecerse la selección de un país sustituto adecuado con base en el criterio de la disponibilidad de los insumos.

En cuanto a los estudios de mercado presentados por las partes interesadas para acreditar su selección de país sustituto, destaca una tendencia de un estudio, así como la confiabilidad y experiencia de la empresa consultora que lo realiza. El análisis de la información presentada, es a su vez, mucho más detallado en las resoluciones emitidas a partir de ese año.

Es a partir del 2007, cuando se cuestiona también que el país sustituto elegido satisfaga con plenitud los criterios estipulados en el artículo 48 de la LCE. Los casos de brochas y cerraduras de pomo demostraron que el país sustituto propuesto debe operar plenamente bajo condiciones de mercado. Para estas dos investigaciones, la propuesta de Venezuela como país análogo fue rechazada cuando la Secretaría se allegó de información que permitía identificar dos políticas de control estatal (de tipo

de cambio y laboral) que no permitían identificar a Venezuela como un país sin distorsiones de mercado.

En lo referente a las pruebas, la UPCI ha enfatizado en la certeza de las mismas, de tal suerte que permitan efectivamente demostrar la idoneidad de un país sobre el otro. Las pruebas requeridas por la Secretaría para acreditar la selección de un país sustituto son cada vez más específicas al producto investigado y pretenden establecer una analogía de manera integral, considerando diversos criterios: que el proceso productivo sea similar entre el país sustituto y el país exportador; que sea un país con economía de mercado con un nivel de desarrollo económico similar al país exportador con economía centralmente planificada; que sea productor de las mercancías sujetas a investigación; que el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación sea similar al del país exportador, si éste no tuviera las distorsiones que son propias de una economía centralmente planificada, entre otros. Las pruebas deben reflejar estos criterios y destacar por qué otro país no pudiese ser mejor sustituto que el elegido. Por lo que el argumento presentado por las partes que era “la información que tuvo razonablemente a su alcance”, ya no es aceptable por la Autoridad. Esto genera altos costos para las partes interesadas quienes deben hacer un esfuerzo exhaustivo para satisfacer los criterios de la autoridad. De este modo, en la generalidad de los criterios empleados para seleccionar un país sustituto adecuado y para probar la misma, destaca el nivel de exigencia llevado a cabo a partir de 2007.

Derivado de la revisión de la práctica administrativa de las economías analizadas en esta tesis, es importante considerar el rol que ejerce la autoridad investigadora en cuanto a la selección del país sustituto. Esto se relaciona directamente con quién lleva la carga de la prueba para proponer, seleccionar y demostrar la idoneidad del país sustituto a utilizar en el cálculo del valor normal.

Partiendo de la base que se considera como carga de la prueba la “necesidad que las partes tienen de probar en el proceso los hechos o actos en los que fundan sus

derechos para eludir el riesgo de una sentencia desfavorable, en el caso de que no lo hagan”.<sup>178</sup> Surgen las siguientes reflexiones: ¿podría la autoridad mexicana absorber parte de la carga de la prueba impuesta a las partes interesadas? Tanto la Comunidad Europea como Estados Unidos hacen esfuerzos notables por allegarse de información de primera mano de los productores/exportadores en el país sustituto. ¿No podría la autoridad mexicana hacer uso de sus facultades y relación con otras autoridades y allegarse de información?, ¿podría la autoridad investigadora mexicana adoptar un papel más proactivo en la determinación de un país sustituto, tal como lo hace la autoridad europea y no sólo atenerse a lo propuesto por las partes interesadas?

Si lo hiciera, aligeraría la fuerte carga que implica para las partes obtener información sobre precios y costos en un país tercero del que desconocen por completo a las empresas productoras/exportadoras y que repetidamente les niegan la información.

¿Es posible que México se allegue de información de primera fuente, es decir, de los productores/exportadores del país sustituto elegido? Si la UPCI enfrenta limitaciones para allegarse de información, entonces sería conveniente que la autoridad incluyera como variable preponderante en la selección de país sustituto, la disponibilidad de la información con la que podrá contar durante la investigación.

Ahora bien, si la autoridad se allega de oficio de información para desestimar el país sustituto, ¿no podría hacerlo también para respaldar su selección? O en su defecto, considerando el abanico de opciones con el que cuenta la autoridad para el cálculo del valor normal, ¿podría hacer uso de estas opciones (valor reconstruido o México como país sustituto) y no sólo concluir el procedimiento por insuficiencia de las pruebas para el cálculo del valor normal como ocurrió con las investigaciones de brochas de cerda natural y tubería de acero sin costura originarias de China y Ucrania?

---

<sup>178</sup> DE PINA VARA, Rafael. *Diccionario de Derecho*. Editorial Porrúa. México, 2003.

Finalmente, es importante también que la autoridad reflexione sobre cómo podría hacer más eficiente y transparente el proceso de selección de un país sustituto. Sería útil que publicara los criterios de selección de país sustituto efectivamente utilizados así como la ponderación que concede a cada uno. Con esto, facilitaría mucho la labor de las partes de encontrar un país sustituto que satisfaga los criterios de la autoridad.

Se presentan en la Tabla 1 las resoluciones revisadas para los años 1993 y 1994; y en la Tabla 2 las resoluciones revisadas para el periodo 2003 a 2010, con base en las cuales fue posible llevar a cabo el análisis de la práctica administrativa mexicana, arriba descrito.

#### 6.4 Cálculo del valor normal

A falta de definición por parte del AAD, la legislación mexicana establece una metodología a seguir para el cálculo del valor normal en una investigación que involucre a una ECP. Establece la obligatoriedad de elegir un país sustituto, que se determinará de manera razonable que la mercancía sobre la cual se determine el valor normal deberá ser originaria del país sustituto, además que éste será calculado:

- a) Conforme a los precios internos en el país sustituto;
- b) De no existir ventas internas o no ser representativas, según el precio de exportación del país sustituto a un tercer mercado, que deberá ser distinto a México;
- c) De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con ECP, podrá utilizarse a México como país sustituto.

Nuestra legislación establece que de no existir un país sustituto adecuado cuyos precios internos o de exportación a un tercer país puedan ser utilizados, se podrá recurrir entonces, al empleo del mercado mexicano como sustituto. Posibilidad que prácticamente nunca emplea la autoridad.

Es posible elaborar un comparativo entre las opciones para el cálculo del valor normal cuando se enfrenta una ECP (México), PSEM (Comunidad Europea) y ENM (Estados Unidos) analizadas en esta tesis. Se encontró que México y la Comunidad Europea comparten como primera opción para el cálculo del valor normal el empleo de los precios internos en el país sustituto. La opción de valor normal reconstruido es la segunda alternativa de cálculo que tiene la Comunidad Europea, mientras que Estados Unidos establece como única opción la metodología de los factores de producción con base en los precios de los factores en un tercer país con economía de mercado. México no cuenta con esta alternativa de reconstrucción del valor normal.

Tanto México como la Comunidad Europea, al no contar con precios internos en el país sustituto, por falta de ventas internas o que éstas no sean representativas, pueden recurrir al precio de exportación del país sustituto a un tercer país. La diferencia es que en la legislación mexicana, el tercer país no puede ser México, mientras que en la legislación europea, si puede incluirse a la propia Comunidad Europea.

La opción de utilizar al mismo país importador (México) como sustituto de no ser posible encontrar un país sustituto adecuado o reconstruir el valor normal, es inexistente para la Comunidad Europea o Estados Unidos y es muy pocas veces aprovechada por México.

## 6.5. Trato de economía de mercado

### 6.5.1 Por país

El artículo 33 de la LCE establece que la determinación sobre el trato que se concederá al país de origen del bien sujeto a investigación, ya sea de mercado o centralmente planificada, corresponde a la Secretaría de Economía, en este caso a la UPCI. El mismo artículo agrega un elemento importante “salvo prueba en

contrario” es decir, la UPCI establece una presunción del estatus de la economía, si la considera ECP, podrá revocar este trato y conceder el de EM, únicamente cuando las partes interesadas demuestren que la denominación de ECP ya no es válida y por tanto debe ser modificado. Para probarlo, deberán acreditar los criterios establecidos en el artículo 48 del RLCE.

Ahora bien, con base en la distinción que hace la LCE entre el país y la industria o sector bajo investigación, es posible que los productores/exportadores del bien objeto de investigación, demuestren que la industria opera bajo principios de mercado, independientemente de pertenecer a una ECP.

Como se mencionó, el artículo 48 del RLCE define como economías centralmente planificadas a aquellos Estados, o industrias o sectores bajo investigación, cuyas estructuras de costos y precios no reflejan principios de mercado. Enlista también, los criterios a considerar para determinar si un Estado o industria o sector puedan ser considerados como de mercado, estos son:

- Que la moneda del país extranjero bajo investigación sea convertible de manera generalizada en los mercados internacionales de divisas;
- Que los salarios de ese país extranjero se establezcan mediante libre negociación entre trabajadores y patrones;
- Que las decisiones del sector o industria bajo investigación sobre precios, costos y abastecimiento de insumos, incluidas las materias primas, tecnología, producción, ventas e inversión, se adopten en respuesta a las señales de mercado y sin interferencias significativas del Estado;
- Que la industria bajo investigación posea exclusivamente un juego de libros de registro contable que se utilizan para todos los efectos y que son auditados conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados;
- Que los costos de producción y situación financiera del sector o industria bajo investigación no sufran distorsiones en relación con la depreciación de

activos, deudas incobrables, comercio de trueque y pagos de compensación de deudas, u otros factores que se consideren pertinentes.

Estos criterios, son similares a los establecidos en la CE y Estados Unidos. La variación principal es la ponderación que el país otorga a cada uno de ellos. Se analizará brevemente cada uno:

- Moneda y tipo de cambio: el objetivo que se persigue es que no exista intervención estatal, a través de los Bancos Centrales o cualquier otra entidad gubernamental que manipule los tipos de cambio y por tanto, desplace a las fuerzas de mercado que lo controlan. Las intervenciones en los tipos de cambio son indeseables pues alteran artificialmente el valor real de la moneda. La importancia del tipo de cambio radica en que es el punto de intersección entre las cantidades de divisas necesarias para las importaciones y la oferta de moneda extranjera proveniente de las exportaciones. Las variaciones en la demanda y en la oferta de divisas conllevan a alteraciones en el tipo de cambio. Si el Estado interviene para fijar el tipo de cambio o para controlar sus fluctuaciones, la oferta y/o la demanda serán restringidas, en contraste con el tipo de cambio libre, donde dadas las elasticidades de oferta y demanda de los diversos componentes de la balanza de pagos, éste variará conforme a los principios de mercado.

La intervención gubernamental sobre el tipo de cambio puede ser tanto *de jure*, por decreto gubernamental para la fijación del tipo de cambio como es el caso de Venezuela<sup>179</sup> en el que el gobierno emitió un decreto, renovado en los años subsecuentes, en el cual fijó el tipo de cambio tanto para la compra como para la venta. O pueden serlo también *de facto*, como es el caso del *renminbi*<sup>180</sup> chino el cual, a pesar técnicamente convertible, existen monedas para las cuales existen limitaciones en su convertibilidad, como es el caso del

---

<sup>179</sup> Convenio Cambiario N°2: mediante el cual se fija el tipo de cambio en 1,595 Bolívares por dólar de los Estados Unidos de América para la compra y 1,600 por dólar de los Estados Unidos de América para la venta. Publicado en el número 37.625 de la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. Caracas, miércoles 5 de febrero de 2003.

<sup>180</sup> Nombre oficial de la unidad monetaria china. Conocido también como Yuan chino.

luan japonés. Esto aunado a la severa subvaluación que tiene el *renminbi* y que se considera altamente distorsionante del comercio internacional.

- Libre negociación de los salarios: la importancia de esta variable radica en que el costo de la mano de obra conforma una buena parte de la estructura de costos de producción de muchos bienes manufacturados y agrícolas. El hecho que exista una libre negociación de los salarios implica que éstos reflejan el costo efectivo de la mano de obra que responde a la interacción de la oferta de mano de obra y la demanda de la misma, sin que sea fijado por intervención gubernamental. Para la mayoría de las economías, es aceptable que se fije un salario mínimo como base de negociación de los salarios. Lo que no es aceptable es que exista una imposición por parte del Estado, en el que se fijen topes máximos a los salarios que pueda pagar una empresa o que el gobierno intervenga para fijarlos. Tal como sucedió con Rusia cuando estableció un impuesto aplicable a las empresas que pagaran más de seis veces el salario mínimo. El objetivo era forzar a las empresas a utilizar sus ganancias en inversión en lugar de los salarios.<sup>181</sup> Este tipo de intervención gubernamental resulta inaceptable puesto que es el Estado quien fija, conforme a un objetivo central, el costo de éste factor de producción y no la oferta y demanda del mismo. Otro ejemplo de intervención estatal inaceptable es nuevamente Venezuela, cuando fijó el Decreto de Inamovilidad Laboral donde establece que los trabajadores amparados por esta inamovilidad laboral especial no podrán ser despedidos, desmejorados, ni trasladados, sin causa justa, previamente calificada por el Inspector del Trabajo de la Jurisdicción.<sup>182</sup> El objetivo de este decreto es mantener baja la tasa de

---

<sup>181</sup> Resolución No. 336 del Gobierno Ruso de 1994 referente al procedimiento para determinar la norma para los gastos en pagos de salarios a los empleados de empresas y organizaciones. Citado en: LAROSKI, Joseph. NMEs: *A love story, nonmarket and market economy status under U.S. antidumping law*. Revista Law and Policy in international Business. Vol. 30, edición de invierno de 1999.

<sup>182</sup> Decreto 6,603 de la Presidencia de la República de Venezuela de fecha 29 de diciembre de 2008, publicado en Gaceta Oficial N° 39.090 de fecha 2 de enero de 2009. Prorroga desde el 1° de enero de 2009 hasta el 31 de diciembre de 2009, la inamovilidad laboral especial dictada a favor de los trabajadores del sector privado y del sector público regidos por la Ley Orgánica del Trabajo, contenida

desempleo en el país, pero al no permitir la libre negociación de los salarios, altera artificialmente el costo de la mano de obra, por lo que la estructura de costos se ve distorsionada.

- Las decisiones del sector o industria bajo investigación sobre precios, costos y abastecimiento de insumos, se adoptan en respuesta a las señales de mercado y sin interferencias significativas del Estado: este criterio deviene de que el control gubernamental sobre la asignación de los recursos, sobre los precios y las decisiones de producción interfiere y distorsiona la operación del libre mercado. El Estado puede ejercer control sobre los precios de determinados bienes y servicios, ya sea mediante su intervención a través de subsidios directos a producción, políticas de fijación de precios, transferencias financieras, por mencionar algunos. Además puede intervenir de manera directa en las decisiones de la empresa en cuanto a la forma en que se abastece de insumos y en cuanto a las decisiones de producción.

En una EM, una empresa opera orientada a las ganancias y con este objetivo decide cómo y cuánto producir en respuesta a las señales de mercado, es decir, a la oferta y la demanda. Si esta decisión de la empresa se ve desplazada por las decisiones gubernamentales que responden a una planeación estatal central (objetivos de exportación, empleo, niveles de producción, etc.), no responde al objetivo de la ganancia sino a los objetivos del Estado, por lo que la empresa no está orientada ni responde a las necesidades de mercado, sino a las del Estado. Por lo tanto, las decisiones de la producción, las ventas y la inversión no responden a las necesidades de la empresa sino a los objetivos del Estado, lo cual, distorsiona directamente el precio al que será vendido el producto.

Esta misma afectación ocurre con los costos de producción cuando es el Estado, en lugar de la empresa, quien determina la manera y el costo en el

---

en el Decreto N° 5.752 de fecha 27 de diciembre de 2007, publicado en la Gaceta Oficial N° 38.839 de fecha 27 de diciembre de 2007.

que serán abastecidos los insumos, comprendiendo las materias primas, la tecnología, etc. Si los insumos utilizados en la producción, son suministrados por el Estado o adquiridos a precios subvencionados, es decir, a un precio menor de su valor real de mercado, no reflejarán el valor que tendrían de operar en condiciones de mercado, afectando así, la totalidad de la estructura de costos, distorsionándola con costos menores que se reflejarán en un precio inferior al que tendría la mercancía al ser producida y vendida bajo condiciones de mercado.

- Un sólo juego de libros de registro contable auditable conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIF): este criterio persigue asegurar que la empresa no altere su información financiera y la refleje de manera transparente en su contabilidad. De modo que de existir distorsiones o intervención estatal, ésta se verá reflejada en el juego de libros de la empresa y al ser un solo juego, oficial, no pueda distorsionarse la información. Además de que, responda a principios de contabilidad aceptados, que en general consiste en estándares internacionales de contabilidad.
- Que los costos de producción y situación financiera de la industria no sufra distorsiones en relación con la depreciación de activos, deudas incobrables, comercio de trueque y pagos de compensación de deudas, u otros factores que se consideren pertinentes: esta variable tiene relación con las decisiones de producción e inversión de la empresa orientados a ganancias. Una empresa cuya producción es a pérdida, decidirá disminuir su producción o cerrar, dependiendo de la situación y en relación con sus pasivos, buscará llevar a cabo la negociación de los mismos con sus acreedores y de ser imposible, declararse en quiebra.

Es importante que la legislación nacional de un Estado permita que exista la quiebra y suspensión de pagos, ya que al existir la posibilidad de quiebra, una empresa decidirá continuar, suspender o terminar su producción en respuesta

a las señales de mercado y no ante la imposibilidad de declararse en quiebra. De existir intervención gubernamental respecto a las deudas incobrables, comercio de trueque y pagos de compensación de deudas, esto no se lleva a cabo de manera libre entre acreedores y deudores, sino en respuesta a las decisiones gubernamentales que responden a una planeación central, y por lo tanto, no reflejan principios de mercado. Por lo tanto, el objetivo de esta variable es determinar que a la empresa le es posible negociar y decidir libremente su condición en caso de deudas, pagos, etc.

Es con base en estos objetivos que, tras solicitud de la parte interesada que pueden ser de los productores/exportadores del producto investigado o del mismo Gobierno, que la UPCI analiza trato que concederá a la economía en cuestión. Esta oportunidad es pocas veces aprovechada por los productores/exportadores pertenecientes a los países con ECP sujetos a investigación debido a la muy limitada participación que tienen en los procedimientos.

Para obtener el trato de economía de mercado, ya sea el gobierno del país con estatus de ECP o sus productores/exportadores deben solicitar a la autoridad investigadora la modificación del estatus de ECP por el de EM con fundamento en la acreditación de los criterios del artículo 48 del RLCE. De demostrarlos a satisfacción de la autoridad, podrá concederse el EEM para fines de la investigación.

Respecto de China, la ECP contra la cual se inician el mayor número de procedimientos *antidumping* en México, la participación de los productores/exportadores es prácticamente nula. Esto es contrastante con las investigaciones realizadas por la Comunidad Europea o Estados Unidos, donde la participación es notable.

La solicitud a México del EEM por parte de China no se ha llevado a cabo en investigaciones *antidumping* por parte de los productores/exportadores. Sin embargo, si ha ocurrido por parte del gobierno chino en foros de negociación bilaterales en los que ha solicitado la concesión de este estatus. Concesión que le

ha sido denegada por parte de México al considerar que aún persiste una fuerte intervención gubernamental en la economía y por lo tanto, no opera en condiciones de mercado.

Por otro lado, el gobierno de Ucrania ha comparecido recientemente en las investigaciones *antidumping*<sup>183</sup> manifestando su interés en que le sea modificado su estatus de ECP por el de EM. Ucrania ha llevado a cabo reformas sustanciales a su economía por lo que podría concedérsele el EEM; tal como lo ha hecho la Comunidad Europea en 2005 y Estados Unidos en 2006.

Ucrania solicitó a México la concesión del EEM en el examen de vigencia de ferrosilicomanganeso, cuya resolución final fue publicada en el DOF el 8 de febrero de 2010. Durante el procedimiento de examen compareció el Ministerio de Economía de Ucrania a través de la Embajada de Ucrania en México. Presentó un escrito en el que manifestaba que otras autoridades como la Comunidad Europea le han concedido el EEM. La Secretaría le requirió argumentos y pruebas para demostrar que la economía de Ucrania opera de acuerdo con principios de mercado con base en el artículo 48 del RLCE. A este respecto, y después de la valoración de las pruebas presentadas por Ucrania y del análisis realizado por la autoridad del Protocolo de Adhesión de Ucrania a la OMC, la UPCI concluyó que efectivamente “Ucrania ha adoptado reformas económicas importantes, incluida una liberalización del mercado, especialmente a nivel macroeconómico y se encuentra en transición hacia una economía de mercado. Sin embargo, a nivel microeconómico subsisten interferencias significativas del Estado en los precios y costos de la industria de las ferroaleaciones”.<sup>184</sup> La UPCI no encontró que la industria ucraniana sujeta a investigación operara bajo condiciones de mercado, por lo que no concedió a Ucrania el trato de mercado y utilizó un país sustituto para el cálculo del valor normal.

---

<sup>183</sup> Examen de vigencia de cuota compensatoria de ferrosilicomanganeso originario de Ucrania. Resolución final publicada en el DOF el 8 de febrero de 2010.

<sup>184</sup> Resolución final del examen de vigencia de cuotas compensatorias de ferrosilicomanganeso originario de Ucrania, publicado en el DOF el 8 de febrero de 2010. Punto No. 79

México no ha podido concederle el trato de economía de mercado a Ucrania debido a la insuficiencia de la información y las pruebas que han presentado a la autoridad para acreditar la modificación de su estatus. No obstante, en futuras investigaciones, podrían solicitarlo y presentar información adecuada y suficiente que acredite su dicho que opera en condiciones de mercado, tal como ocurrió con la Comunidad Europea o Estados Unidos.

Así, en la práctica administrativa de la autoridad mexicana han ocurrido pocos casos en los que se solicite el un tratamiento de economía de mercado ya que la comparecencia de los productores/exportadores y gobiernos de ECP es muy limitada.

Es importante recalcar que nuestra legislación no establece facultades para que la UPCI determine el estatus de una economía de manera definitiva. Su concesión responde a otros procesos de negociación bilaterales como el que actualmente se llevan a cabo con China. Lo que si puede conceder la UPCI, es conceder el trato de economía de mercado de acreditarse los criterios del artículo 48 RLCE. Su concesión en una investigación particular, podría llegar a sentar una especie de “precedente” si se concede a nivel país, es decir, si un país con ECP acredita satisfactoriamente los criterios citados, se tomará esta decisión como referencia para futuras investigaciones, ya que se demuestra que la economía de ese país, tanto a nivel macro como microeconómico, opera en condiciones de mercado.

Esto no ocurre si solo se concede el trato de economía de mercado a un sector o industria, pues se asume que aunque dicho sector opera en condiciones de mercado, a nivel macroeconómico, aun persisten condiciones que no responden a fuerzas de mercado.

#### 1.5.2 Trato de economía de mercado por empresa o sector

Al considerar la redacción del artículo 33 de la LCE y 48 del RLCE se destaca que existe la posibilidad para los productores/exportadores que lo soliciten que les sea

concedido el EEM para el sector o industria productora del bien sujeto a investigación si demuestran que satisfacen los criterios enunciados en el artículo 48 del RLCE, discutidos con anterioridad. A este respecto, la legislación permite suponer que si una industria o sector puede demostrar que opera en condiciones de mercado, le será posible a la autoridad emplear información directa de los productores/exportadores del país con ECP para el cálculo del valor normal en lugar de aquella del país sustituto.

Nuestra legislación hace una diferencia de las estructuras de precios y costos a nivel estado de aquellas a nivel de empresa. Pudiendo referirse a una economía que no opera bajo principios de mercado en su conjunto, como Estado o a una industria dentro de una economía (sea de mercado o no) en donde “las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios.”<sup>185</sup> Esta distinción en nuestra legislación es importante pues otorga un carácter particular a la industria objeto de investigación, al separarla de las condiciones generales del Estado al que pertenece. Por lo que, puede inferirse que si una industria perteneciente a una ECP pudiera llegar a demostrar que opera bajo principios de mercado podría obtener el trato de economía de mercado en una investigación *antidumping*.

Otro elemento significativo es el de los costos de los factores de producción, respecto a si el valor de los mismos refleja su valor de mercado. Nuestra legislación establece que cuando la industria o sector bajo investigación tenga estructuras de costos o precios que no se determinen conforme a principios de mercado donde “las ventas del producto idéntico o similar en tal país no reflejen el valor de mercado, o el valor de los factores de producción utilizados para fabricar un producto idéntico o similar en un tercer país con economía de mercado”. El RLCE establece una distinción entre el valor de los factores de producción comparables entre una ECP y una EM, donde los costos de dichos factores en la ECP no responden a principios de mercado, como si lo harían los de una EM, existiendo por tanto, una

---

<sup>185</sup> Artículo 48 del RLCE.

diferenciación en los precios de ambas economías. Esta diferencia en los costos deviene que se asume que en la ECP éstos son menores debido de la intervención estatal vía subsidios o fijación de precios y que en la EM, responde a la libre interacción de la oferta y demanda.

Es importante apuntar que es difícil que en la práctica ocurra que un sector o industria perteneciente a un país con ECP opere en condiciones de mercado y no se vea distorsionado por las variables macroeconómicas de intervención gubernamental que operan en el país; aunque puede darse la posibilidad, como ha sucedido en investigaciones realizadas por la Comisión Europea donde productores/exportadores han demostrado que el sector o industria en el que operan, responde a principios de mercado a pesar de formar parte de una ECP.

En el caso de México, la mínima participación por parte de los productores/exportadores en las investigaciones hace que esta disposición carezca de relevancia en tanto sea solicitada por alguno de ellos. Al no haber contraparte, y al no existir prueba en contrario como demanda nuestra legislación, el estatus de ECP se mantiene.

## 6.6 Resoluciones revisadas

Tabla 1 Criterios de selección de país sustituto empleados en las resoluciones *antidumping* publicadas en el DOF entre 1993 y 1994

Tabla 2 Criterios de selección de país sustituto empleados en las resoluciones *antidumping* publicadas en el DOF entre 2003 y mayo 2010

**TABLA 1**  
**RESOLUCIONES ANTIDUMPING PUBLICADAS EN EL DOF ENTRE 1993 Y 1994**  
**CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO**

<b>Investigación</b>	<b>País sustituto</b>	<b>Criterios de selección</b>	<b>Fecha de publicación resolución final</b>	<b>Margen de dumping y cuota compensatoria</b>
<b>Calzado</b>	Estados Unidos, Indonesia, Corea, Tailandia, Taiwán, India	<p>1. Las condiciones de fabricación del calzado son semejantes a las existentes en China e Indonesia;</p> <p>2. El costo de la mano de obra, (se utiliza intensivamente en la fabricación de calzado) es semejante;</p> <p>La selección de tercer país propuesta por la empresa no fue impugnada.</p>	30 de diciembre de 1993	Margen y cuota: del 165% al 1,105% (dependiendo de la fracción arancelaria).
<b>Juguetes</b>	Estados Unidos, Tailandia, Taiwán	<p>1. Aunque la similitud entre las condiciones de fabricación de los juguetes en Estados Unidos y China no fue establecida por el exportador, la Secretaría consideró razonable suponer que el empleo de Estados Unidos como sustituto de China sobreestimaría el valor normal, lo cual sesgaría hacia arriba el margen de discriminación de precios en detrimento del propio exportador;</p> <p>2. La selección del tercer país no fue impugnada por ninguna de las otras partes involucradas en el procedimiento;</p> <p>Ambos países comparten condiciones de fabricación semejantes</p>	25 de noviembre de 1994	Margen y cuota residual: 351%
<b>Herramientas</b>	México	La Secretaría determinó la selección del país sustituto con base en los hechos sobre los que tuvo conocimiento, puesto que desestimó la información presentada por las partes al considerarla incompleta o	11 de octubre de 1994	Margen y cuota: 312%

		deficiente.		
<b>Prendas de vestir</b>	Corea del Sur, Tailandia, Guatemala, Bangladesh, Indonesia, Pakistán y Filipinas, India Taiwán, Hong Kong y Estados Unidos	<p>1. Condiciones de fabricación de las prendas de vestir son semejantes a las existentes en China;</p> <p>2. Costo de la mano de obra, el cual es el factor de producción que se utiliza intensivamente en la fabricación de dicho producto;</p> <p>La selección del tercer país no fue impugnada por ninguna de las partes involucradas en el procedimiento.</p>	18 de octubre de 1994	Cuota: del 379% al 533% (dependiendo de la fracción arancelaria)
<b>Máquinas</b>	Estados Unidos, Brasil, Singapur, Corea y Taiwán	<p>1. La información presentada por las empresas fue desestimada en la resolución final por considerarla incompleta e insuficiente.</p> <p>La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento las consideraciones con las que determinó la resolución provisional. Siendo este criterio que la selección del tercer país no fue impugnada por ninguna de las partes involucradas en el procedimiento.</p>	18 de noviembre de 1994	Margen: del 51.4% y 129%

**TABLA 2**  
**RESOLUCIONES ANTIDUMPING PUBLICADAS EN EL DOF ENTRE 2003 Y MAYO 2010**  
**CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO**

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
<b>Conexiones de acero al carbón</b>	Italia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disponibilidad del insumo principal;</li> <li>2. Estructuras de mercado muy similares en ambos países;</li> <li>3. Utilizan las mismas materias primas e insumos en el proceso de producción;</li> <li>4. La intensidad en el uso de la mano de obra en el proceso de producción, así como la tecnología son muy similares.</li> </ol>	4 de agosto de 2004	Margen 111.41% Cuota: 81.04 %
<b>Hexametáfosfato de sodio</b>	Estados Unidos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ambos países utilizan el mismo proceso productivo, así como las mismas materias primas en la fabricación del producto</li> <li>2. Los productos fabricados en Estados Unidos y China son idénticos;</li> <li>3. Estados Unidos es uno de los principales productores de hexametáfosfato de sodio en el mundo.</li> </ol>	3 de agosto de 2004	Margen: 124.96% Cuota: 102.22%
<b>Clavos de acero</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brasil produce clavos que en sus dimensiones son equivalentes a los exportados a México por la industria china;</li> <li>2. China y Brasil siguen un mismo proceso de manufactura y utilizan maquinaria similar en técnica, funciones y productividad;</li> <li>3. Amplia disponibilidad de los insumos principales en ambos países. Brasil es autosuficiente en el abastecimiento de alambrón, así como también en la</li> </ol>	29 de noviembre de 2004	Margen: 96.85% Cuota: \$0.50 dólares por kilogramo.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		industria china, que dispone un amplio abastecimiento de alambre de carbono en razón de su enorme producción que lo coloca en primer lugar en la producción mundial de alambón.		
<b>Placa de acero en hoja (Rumania, Rusia y Ucrania)</b>	Brasil para Rumania <sup>186</sup> y Estados Unidos para Rusia y Ucrania	<p>Brasil:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Similitudes de carácter económico que permiten establecer una comparabilidad entre estos dos países (Porcentaje del PIB);</li> <li>2. El nivel de consumo aparente per cápita de acero y productos siderúrgicos es muy similar en Rumania y Brasil;</li> <li>3. Ambos países se encuentran en la misma escala de producción de placa de acero en hoja, lo que permite establecer una comparabilidad productiva y técnica entre estos dos países.</li> </ol> <p>Estados Unidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los insumos y materias primas para la producción de placa de acero son prácticamente los mismos en cualquier país o molino, independientemente del país productor;</li> <li>2. Los recursos energéticos y minerales que son insumos de sus industrias siderúrgicas, se hallan en condiciones similares, siendo abundantes en la mayoría de los casos;</li> <li>3. Tanto Estados Unidos como Rusia y Ucrania se</li> </ol>	21 de septiembre de 2005	<p>Margen: 120.4% (Rumania), 36.80% (Rusia) y 60.12% (Ucrania)</p> <p>Cuota: 36.8% (Rusia), 60.1% (Ucrania) y 67.6% (Rumania).</p>

<sup>186</sup> Aunque se consideró que Rumania se encuentra en un proceso irreversible de transformación y desarrollo económico que la sitúa como una economía de mercado para efectos de las investigaciones antidumping, sin embargo, la Secretaría no contó con los elementos suficientes para determinar que el sector siderúrgico en general se desarrollan de acuerdo con los principios de mercado y por lo tanto se le dio tratamiento de economía centralmente planificada.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>distinguen por tener de las mayores reservas de mineral de hierro, carbón y gas natural del mundo;</p> <p>4. Alta capacidad de producción en los molinos de laminación de placa de Rusia y Estados Unidos;</p> <p>5. Las ventas al mercado doméstico de los Estados Unidos de América son representativas.</p>		
<b>Gatos hidráulicos</b>	<p>Brasil (preliminar)</p> <p>Estados Unidos (final)</p>	<p>Estados Unidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tasa de crecimiento poblacional;</li> <li>2. la renta corriente para estas economías mantuvo su valor a la alza;</li> <li>3. Los niveles de importación y exportación son considerablemente similares;</li> <li>4. En ambos países se lleva a cabo el mismo proceso de producción de gatos hidráulicos tipo botella;</li> <li>5. El suministro de materia prima y disponibilidad son similares;</li> <li>6. Ambos países son líderes en la producción de acero, productos químicos en la modalidad de plásticos y de pigmentos de hierro para la producción de pinturas de las utilizadas en la elaboración de la mercancía objeto de análisis;</li> <li>7. Suministro de energía, ambos son consumidores y productores de estos insumos;</li> </ol> <p>Brasil (propuesto por la UPCI para la fase preliminar):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanto China como Brasil estuvieron dentro de los diez principales productores de acero a nivel mundial;</li> <li>2. En cualquier parte del mundo se utiliza la misma tecnología y el mismo proceso de producción.</li> </ol>	<p>23 de septiembre de 2005</p>	<p>Margen: \$83.66 dólares de los Estados Unidos por pieza.</p> <p>Cuota: \$18 dólares por pieza</p>

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>3. El desempeño de la balanza comercial que registró un superávit durante el periodo investigado, tanto en Brasil como en China;</p> <p>4. El índice de desempeño de la inversión extranjera directa en China y en Brasil presentó un comportamiento similar en el periodo de investigación.</p>		
<b>Productos marroquinería</b> de	Colombia	<p>1. Ambas economías presentan similitud en el nivel de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, expresado en términos de poder de compra o precios corrientes, y en cuanto al deflactor del PIB;</p> <p>2. En ambos países la marroquinería es una industria orientada a la exportación;</p> <p>3. En la producción de marroquinería ambos países utilizan básicamente materias primas locales;</p> <p>4. Las exportaciones de Colombia al igual que las chinas tienen como principal destino a Estados Unidos, por lo que compiten en el mismo mercado de exportación.</p> <p>La investigación concluyó por la imposibilidad</p>	21 de diciembre de 2005 <sup>187</sup>	Margen/Cuota: Concluyó en la etapa preliminar.
<b>Cepillos dientes</b> de	Estados Unidos	<p>1. Estados Unidos y China tienen el mismo proceso productivo en la fabricación de los cepillos de dientes;</p> <p>2. Ambos son líderes en la producción de los principales insumos utilizados en la elaboración del producto investigado;</p> <p>3. Estados Unidos y China son líderes en la fabricación de productos químicos en la modalidad de resinas plásticas;</p>	28 de diciembre de 2005 <sup>188</sup>	Margen/Cuota: Concluyó en la etapa preliminar

<sup>187</sup> Resolución preliminar

<sup>188</sup> *Idem.*

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>4. El tipo de maquinaria utilizada para la fabricación de cepillos dentales es la misma a nivel mundial.</p> <p>5. La capacidad de exportación de los Estados Unidos de América es similar a la de la República Popular China.</p>		
<p><b>Hongos (champiñones enlatados)</b></p>	<p>Estados Unidos (preliminar) India (final)</p>	<p>Estados Unidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al igual que China, Estados Unidos es uno de los principales países productores de champiñones frescos en el mundo, que es el insumo que representa la mayor parte del costo de producción de la mercancía investigada;</li> <li>2. El producto fabricado en Estados Unidos es idéntico al exportado de por China.</li> <li>3. Tanto los champiñones enlatados chinos como los estadounidenses tienen los mismos componentes y el proceso de fabricación es el mismo;</li> </ol> <p>India:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. India, al igual que China son países asiáticos, producen champiñones en lata en igualdad o similitud de calidad;</li> <li>2. Ambos son exportadores de champiñones.</li> </ol> <p>Se eligió a India en la resolución final como país sustituto de China por las siguientes razones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. India al igual que China son dos de los principales productores y exportadores de champiñones enlatados, (producto objeto de Investigación);</li> <li>2. Los champiñones enlatados en China y en India tienen los mismos componentes y el proceso de</li> </ol>	<p>17 de mayo de 2006</p>	<p>Margen: \$0. 4484 dólares de Estados Unidos por kilogramo neto.</p> <p>Cuota: \$0.4484 dólares por kilogramo neto</p>

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>fabricación es el mismo;</p> <p>3. Las referencias de valor normal corresponden a Agro Dutch, misma que representa el 80 por ciento de la producción en India;</p> <p>4. Las economías de India y de China tienen indicadores económicos similares, en particular, en lo relacionado con la abundancia y el costo de la mano de obra, lo cual es significativo si se analiza de manera integral considerando como proceso productivo de la mercancía investigada desde la producción de los champiñones frescos hasta la conserva;</p> <p>5. Las empresas coinciden en que las ventas en el mercado de India no son representativas, afirmación sostenida por Hongos de México, por lo que no utilizan los precios de venta en el mercado de India;</p> <p>6. India es el segundo exportador de champiñones enlatados a Estados Unidos, después de China.</p>		
<b>Sacapuntas</b>	Alemania	<p>1. Alemania siempre ha sido considerada como un país vanguardista en el desarrollo de la tecnología y procesos productivos para la fabricación de sacapuntas;</p> <p>2. El proceso para la fabricación de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta es el mismo a nivel mundial y no tiene variaciones considerables entre los diferentes países productores;</p> <p>3. Alemania y China son los productores más importantes de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta;</p> <p>4. En la pasada investigación antidumping, se</p>	12 de junio de 2006	<p>Margen: 35.42 dólares de Estados Unidos por kilogramo.</p> <p>Cuota: \$10 dólares por kilogramo.</p>

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		consideró a Alemania como país sustituto de China, por ser uno de los productores más importantes de sacapuntas a nivel mundial.		
<b>Llantas construcción</b> de	Chile	<p>La solicitante propuso a Colombia y Chile como posibles países análogos, para ambos señaló:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al igual que China, Colombia y Chile son de los principales países productores de llantas de construcción diagonal;</li> <li>2. El producto fabricado Colombia y Chile son similares al exportado por China a México;</li> <li>3. El proceso de producción y la tecnología utilizada en la fabricación de la mercancía objeto de investigación es similar a nivel mundial y se utilizan los mismos insumos y materiales en el proceso de producción;</li> <li>4. Los costos de producción son similares en todo el mundo debido a que los insumos o materias primas son los que más inciden en el costo y sus precios se fijan a nivel internacional.</li> </ol> <p>La Secretaría eligió como sustituto a Chile y desestimó a Colombia por que no contó con la información y pruebas suficientes para determinar cada uno de los códigos comparables a los exportados a México. En cambio, respecto a Chile la información y pruebas presentadas por la solicitante contienen especificaciones técnicas del producto investigado y la descripción de los códigos idénticos o similares a los exportados a México, además de la información relativa al proceso de fabricación, tecnología, materiales e insumos para la producción de este tipo de llantas diagonales.</p>	29 de diciembre de 2006	<p>Margen: \$35.10 dólares de Estados Unidos por pieza.</p> <p>Conclusión de la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias definitivas</p>

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
<b>Electrodos convencionales</b>	Estados Unidos	<p>1. El proceso productivo de los electrodos convencionales es similar en todos los países y no existe diferencia en la tecnología o en el uso intensivo los factores de producción;</p> <p>2. En cuanto a los principales insumos y costos totales de producción manifestó que están principalmente asociados a los costos de las materias primas;</p> <p>3. Estados Unidos y China son los países con el mayor número de empresas que cuentan con la certificación ABS (American Bureau of Shipping), tomando en cuenta la normatividad internacional para la comercialización de electrodos (la SE lo consideró una aproximación aceptable de las empresas fabricantes de electrodos en todo el mundo)</p>	16 de febrero de 2007	<p>Margen: \$2.45 dólares por kilogramo</p> <p>Concluyó sin la imposición de cuotas compensatorias definitivas</p>
<b>Tubería de acero sin costura (China y Ucrania)</b>	Italia <sup>189</sup>	<p>1. China, Ucrania e Italia son de los principales productores de tubería de acero en el mundo</p> <p>2. Estos tres países son autosuficientes en cuanto a la disponibilidad del principal insumo para la fabricación de tubería de acero sin costura (son 3 de los principales productores de acero crudo o primario en el mundo);</p> <p>3. Los procesos productivos, materias primas, insumos y tecnología empleada en la fabricación de tubería de acero sin costura son muy similares en los tres países;</p>	29 de abril de 2008	Concluyó el procedimiento por insuficiencia de las pruebas sobre la existencia del dumping (no se definió un país sustituto adecuado).

<sup>189</sup> La Secretaría determinó que la solicitante no demostró que Italia fuera un país sustituto apropiado por razón de que los procesos productivos, materias primas y otros insumos, y la tecnología empleados en China, Ucrania e Italia sean similares o porque esa tecnología sea de origen italiano. Asimismo, Italia tiene un nivel de desarrollo económico muy diferente al de China y Ucrania, pero esto no asiste al argumento que la Solicitante propone. Tampoco explicó por qué no podría establecerse una comparación adecuada con otros países productores que tienen niveles de desarrollo económico mucho más cercanos o, pudiendo establecerla, porque Italia resultaría más apropiado.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>4. Italia es la creadora del proceso tecnológico que se utiliza actualmente en todas las fábricas del mundo para producir tubería sin costura y es la principal proveedora a nivel mundial de esta maquinaria.</p> <p>La secretaría desestimó la información puesto que:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si las materias primas y la tecnología son muy similares para todo el mundo, estos factores dejan de ser determinantes para la selección del país sustituto porque todos los cumplen;</li> <li>2. Que esta tecnología sea de origen italiano, es irrelevante para esta investigación pues se utiliza en todo el mundo y no permite determinar un valor normal que no esté distorsionado.</li> <li>3. Hay otros países productores de tubería sin costura cuyos niveles de desarrollo económico (apreciados a partir del ingreso nacional bruto per cápita) son más parecidos.</li> </ol>		
<b>Cerraduras de pomo</b>	Venezuela <sup>190</sup>	<p>Inicio:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El proceso de industrialización de las cerraduras de pomo o perillas es el mismo tanto Venezuela como China;</li> <li>2. Las cerraduras fabricadas en Venezuela son comparables a las exportadas por China a México, toda vez que son iguales en cuanto a construcción y mecanismos y en ambos países se utilizan básicamente los mismos componentes;</li> </ol>	14 de octubre de 2008.	Conclusión del procedimiento sin imposición de cuotas compensatorias como consecuencia del Acuerdo celebrado entre

<sup>190</sup> Debido a la suspensión del procedimiento no hubo resolución preliminar y se pasó directamente a la resolución final en la que no se llevó a cabo el análisis de discriminación de precios por la naturaleza misma del Acuerdo entre México y China, que elimina todas las cuotas compensatorias de los productos comprendidos en el Acuerdo.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		3. El precio del latón (insumo más importante dentro de la estructura de costo) se determinan en el mercado internacional, por lo que ambos países enfrentan precios similares para ese insumo.		México y China.
<b>Brochas de cerda natural</b> <sup>191</sup>	Venezuela/ Indonesia	<p>Venezuela:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dado que el principal insumo en la fabricación de brochas es la cerda natural y China es el único productor en el mundo de este insumo, todos los países productores de brochas para pintar en el mundo son importadores de cerda;</li> <li>2. Disponibilidad de insumos (acero y plástico);</li> <li>3. Ambos países son importantes productores de acero en el mundo;</li> <li>4. Los procesos productivos en ambos países son similares y que ambos utilizan de manera intensiva la maquinaria en la producción de brochas.</li> </ol> <p>Indonesia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Indonesia es el principal exportador de brochas en los Estados Unidos de América;</li> <li>2. El proceso productivo en ambos países es principalmente manual;</li> <li>3. En Indonesia existe disponibilidad de las principales materias primas empleadas para la fabricación de brochas.<sup>192</sup></li> </ol>	29 de julio de 2008	Concluyó el procedimiento por insuficiencia de las pruebas sobre la existencia del dumping (no se definió un país sustituto adecuado).

<sup>191</sup> *Idem.*

<sup>192</sup> Se consideró que, si bien Indonesia es un país similar a China de acuerdo con sus indicadores económicos tales como nivel de ingreso per cápita, ingreso per cápita anual en dólares, inflación, crecimiento económico, especialización en el comercio de bienes, y que tanto China como Indonesia tienen una orientación exportadora del producto investigado, el proceso productivo en la rama de producción del producto investigado en ambos países es diferente. Por lo tanto se rechazó a Indonesia como país sustituto.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
<b>Placa de acero en hoja</b>	Estados Unidos (Preliminar)/India (final)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ambos países se abastecen de materia prima en condiciones similares;</li> <li>2. Son los principales productores a nivel mundial de insumos siderúrgicos;</li> <li>3. Cuentan con procesos y escalas de producción semejantes.</li> <li>4. No presentaron pruebas suficientes para el otro país sustituto propuesto (India).</li> <li>5. El tamaño del mercado y los niveles de producción de la mercancía investigada en Estados Unidos es de los más cercanos y comparables a los niveles del mercado chino.</li> </ol>	<p>Preliminar: 24 de marzo de 2008.</p> <p>Final: 6 de octubre de 2008</p>	Concluyó el procedimiento sin la imposición de cuotas compensatorias

En cuanto a Venezuela, se sustentó la con base en la supuesta similitud de los procesos productivos de ésta con China. Sin embargo, Venezuela no refleja condiciones de mercado de acuerdo con lo establecido en el párrafo primero del artículo 48 del RLCE. Existen dos políticas económicas que impiden que Venezuela sea considerado como un sustituto (artículo 33 de la LCE y del artículo 48 del RLCE) siendo estas:

1. Tipo del cambio. El Banco Central y el Ministerio de Finanzas emitieron el Convenio Cambiario No.1, mediante el cual se establece un régimen controlado de las divisas en Venezuela. Para todas las operaciones cambiarias en Venezuela, el Banco Central fija, de común acuerdo con el Ejecutivo Nacional, el tipo de cambio oficial para la compra y venta de divisas. El tipo de cambio oficial se puede modificar (como sucedió en el tercer trimestre de 2006) mediante un convenio cambiario especial. Ello ha generado un mercado alternativo de divisas conocido como el “tipo de cambio de permuta”, en el cual se intercambian divisas de manera no regulada.

2. Políticas del mercado laboral venezolano generadas por la intervención directa del gobierno en los contratos colectivos de trabajo. La Ley Orgánica del Trabajo de Venezuela se reformó en el año 2002 para incluir lo siguiente: “Cuando el interés y la urgencia así lo requieran, el Ejecutivo Nacional, por Decreto del Presidente de la República en Consejo de Ministros, podrá establecer cláusulas irrenunciables en beneficio de los trabajadores y de la economía nacional que se considerarán integrantes del contrato de trabajo”. El 28 de abril de 2002 el Presidente de Venezuela emitió un decreto por el que se establece una inamovilidad laboral especial dictada a favor de los trabajadores del sector público y del privado. Esta inamovilidad establece que los trabajadores formales protegidos por el decreto presidencial (aquellos que ganan un salario mínimo mensual) no podrán ser despedidos, desmejorados, trasladados, sin causa justa ni sin la autorización del Estado. Esta medida continúa vigente. Por lo tanto, rechazó la información sobre valor normal aportado por la Solicitante. Por lo anterior, la Secretaría no cuenta con un valor normal, para comparar con el precio de exportación de la mercancía sujeta a investigación y, en consecuencia, carece de las pruebas suficientes de la discriminación de precios.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>6. Las tecnologías de producción son similares entre los cinco principales países productores de placa de acero en hoja: China, Rusia, Estados Unidos, Japón y Corea.</p> <p>7. Cuenta con un volumen importante de reservas de materias primas como carbón y mineral de hierro y recursos energéticos como el gas natural.</p> <p>Final:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para la producción de la placa en hoja existen dos métodos para la producción del acero líquido, el cual representa el insumo más importante que se incorpora para la elaboración de la mercancía investigada. Los dos métodos son el HBO y el HAE. Tanto China como India producen casi la totalidad de la placa de acero en hoja a través del método HBO.</li> <li>2. India tiene una economía similar a la de China, teniendo en cuenta indicadores económicos tales como el ingreso nacional bruto per cápita, el costo de la mano de obra, la población, que ambos países pertenecen al grupo denominado BRICs y están clasificados por el Banco Mundial como países con ingreso medio bajo.</li> <li>3. India ocupa el sexto lugar dentro de los 10 principales países productores de placa en hoja.</li> <li>4. India cuenta con reservas de materias primas utilizadas en la producción de la mercancía investigada. En particular, India tiene reservas de carbón, de mineral de hierro de gas natural y de generación de energía.</li> </ol>		

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
<b>Atomizadores de plástico y válvulas sin casquillo</b>	Argentina <sup>193</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Argentina es un país productor de las mercancías investigadas.</li> <li>2. Argentina tiene una economía de mercado y la producción de atomizadores de plástico y válvulas sin casquillo en dicho país es semi- automatizada, similar al tipo de producción que se realiza en China; por lo que los procesos de producción tanto de las válvulas sin casquillo como el de los atomizadores de plástico en ambos países son similares.</li> <li>3. China, como Argentina, dispone de componentes y procesos productivos iguales y/o similares;</li> <li>4. En Argentina hay una amplia disponibilidad de las materias primas que se utilizan para fabricar los componentes de las válvulas sin casquillo y los atomizadores de plástico, ya que son commodities;</li> <li>5. Similitud en el nivel de desarrollo; tanto Argentina como Brasil tienen un nivel de desarrollo similar. El Banco Mundial los considera como países con ingreso medio alto, mientras que considera a China un país con ingreso medio bajo.</li> <li>6. La Solicitante proporcionó los precios de las mercancías investigadas en el mercado de Argentina.</li> <li>7. Fue el país para el cual tuvieron información razonablemente disponible a su alcance</li> </ol>	Preliminar: 17 de diciembre de 2008	<p>Márgenes: a las válvulas sin casquillo de 197.51% y para los atomizadores de rosca de plástico de 258.56%</p> <p>Cuota: Se aplicó la lesser duty a los atomizadores de plástico: 114% y continuó el procedimiento sin imposición de cuotas a las importaciones de válvulas sin casquillo.</p>

<sup>193</sup> Habían presentado a Estados Unidos como país sustituto de China, pero posterior a un requerimiento de información seleccionaron a Argentina. Se rechazó debido al nivel de desarrollo dispar entre Estados Unidos y China. Posteriormente las importadoras propusieron a Brasil pero no presentaron información sobre los precios del producto.

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
<b>Tuercas de acero</b>	Brasil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brasil se asemeja más a China que cualquier otro país en función del consumo de acero per cápita y el producto interno bruto per cápita.</li> <li>2. Tanto en China como en Brasil el proceso de producción de tuercas de acero es el mismo: siguen métodos y tecnologías de manufactura semejantes.</li> <li>3. El grado de uso de mano de obra es equivalente: en ambos países se emplea el mismo tipo de maquinaria y se siguen los mismos procesos de producción.</li> <li>4. El estado brasileño no interfiere en la determinación de los precios del producto objeto de la solicitud.</li> <li>5. Las tuercas brasileñas no enfrentan medidas antidumping o antisubvención en otros miembros de la OMC.</li> <li>6. Similitud de las tuercas chinas y brasileñas en cuanto a sus dimensiones, cuerda, distancia entre las caras, distancia entre las aristas y altura. Además de ser similares en cuanto a los usos que se les conceden, calidad y aceptación de los consumidores.</li> </ol>	Inicio: 3 de septiembre de 2009	Margen superior a <i>de minimis</i> , inicio de investigación.
<b>Tubería de acero sin costura</b>	Estados Unidos (Inicio)/ Brasil (Preliminar)	<p>Inicio:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estados Unidos utiliza un proceso de producción similar.</li> <li>2. Estados Unidos, al igual que China, tienen reservas locales de mineral de hierro, principales insumos para la producción.</li> <li>3. Estados Unidos es uno de los principales países productores.</li> <li>4. Estados Unidos, a diferencia de Japón otro de los</li> </ol>	Preliminar: 25 de mayo de 2010	Margen de 123.3% Cuota: para la tubería cuyos precios sean inferiores al precio de referencia de \$1,561 dólares

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>principales productores, no está sujeto a medidas antidumping del producto investigado.</p> <p>5. En Estados Unidos existe información confiable, detallada y de carácter público sobre precios internos.</p> <p>6. Otros criterios económicos: abundancia relativa en capital como indicador del costo relativo del capital, disponibilidad para las empresas integradas de mineral de hierro de origen local, disponibilidad para las empresas integradas de chatarra de origen local, disponibilidad para las empresas integradas de mineral de hierro importado, disponibilidad para las empresas integradas de chatarra importada, disponibilidad de acero crudo para las empresas no integradas, escala de producción y número de empresas en el mercado.</p> <p>7. No es apropiado seleccionar al país sustituto con base en la similitud de los niveles de desarrollo económico comparado con China, medido en términos de ingreso per cápita, porque esta variable está fuertemente correlacionada con el costo de la mano de obra y la industria de la tubería de acero en particular son intensivas en capital, no en mano de obra y al tomar el ingreso per cápita como criterio se consideraría implícitamente el costo de la mano de obra.</p> <p>Nota: aunque la Secretaría inició el procedimiento utilizando a Estados Unidos, manifestó serias dudas respecto a que el precio de Estados Unidos es el que razonablemente tendría la tubería china cuando se destina al consumo interno en China, en el curso de</p>		<p>por tonelada métrica, se aplicará una cuota compensatoria equivalente a la diferencia entre el precio de exportación y el precio de referencia.</p> <p>El monto de la cuota compensatoria no deberá rebasar el 36% <i>ad valórem</i>.</p>

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>operaciones comerciales normales, si China tuviera una economía de mercado.</p> <p>Preliminar:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brasil es un productor de la mercancía investigada.</li> <li>2. Todas las empresas productoras de tubería de acero sin costura en el mundo cuentan con tecnología semejante y que cualquiera de los procesos productivos permite impartir al producto las mismas propiedades técnicas. Tanto China como Brasil utilizan el mismo proceso productivo: el BOF.</li> <li>3. Hay una menor diferencia entre los niveles de desarrollo económico de China y Brasil que entre China y Estados Unidos. El Banco Mundial que clasifica a los países conforme a su nivel de ingreso, ubica a Estados Unidos dentro del grupo de países de ingreso alto y China y Brasil en el de ingreso medio.</li> <li>4. China y Brasil son exportadores, importadores y consumidores de tubería de acero sin costura en proporciones similares relativas a su producción. Ambos son superavitarios: cubren su demanda interna con su producción y exportan sus excedentes.</li> <li>5. Brasil tiene una alta disponibilidad de insumos de origen local.</li> <li>6. La tubería sin costura de Brasil no enfrenta medidas antidumping o antisubvención en otros países ni está siendo investigada por ningún miembro de la OMC.</li> <li>7. Brasil es un mercado abierto a la competencia.</li> </ol>		

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>Importa la mercancía en cuestión, principalmente de Estados Unidos, China e Italia.</p> <p>8. La Secretaría concluyó que Brasil es más adecuado pues ambos países utilizan el mismo proceso productivo, cuentan con disponibilidad de los insumos principales utilizados en la producción del producto investigado, son importantes productores y exportadores de tubería de acero sin costura, tienen un nivel de desarrollo y costos de los factores de producción semejantes y Brasil tiene una economía de mercado y no parece enfrentar distorsiones comerciales como subsidios al producto investigado.</p>		
<b>Tela de mezclilla</b>	Turquía	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Turquía es el segundo productor principal del mundo de tela de mezclilla.</li> <li>2. Turquía no ha sido acusado por otro país de realizar prácticas de discriminación de precios en sus exportaciones de tela de mezclilla.</li> <li>3. No aplica medidas antidumping a las importaciones de tela de mezclilla de ningún país.</li> <li>4. Turquía es de los más abiertos al comercio internacional, sus importaciones de mezclilla superan sus exportaciones, a pesar de su importante volumen de producción, lo cual se debe a la fuerte penetración que tiene en el mercado de prendas, principalmente de la Unión Europea.</li> <li>5. Su producción es superior a la de los otros posibles países sustitutos.</li> <li>6. La economía turca es de las más abiertas del mundo, como lo demuestra su volumen de exportaciones y de importaciones de tela de mezclilla.</li> </ol>	Inicio: 21 de abril de 2010	Margen superior a <i>de minimis</i> , inicio de investigación

Investigación	País Sustituto	Criterios de selección	Fecha de publicación resolución final	Margen de dumping y cuota compensatoria
		<p>Ello fue uno de los factores decisivos para su elección como país sustituto.</p> <p>7. Los procesos productivos en China y Turquía son básicamente los mismos, excepto por el tipo de maquinaria que se utiliza en el teñido del hilado. China es el principal productor de índigo en el mundo, que es el químico que da el color característico a la mezclilla, y Turquía es uno de los principales importadores.</p> <p>8. En Turquía todas las empresas productoras de mezclilla son propiedad privada y el Estado no tiene injerencia en los precios externos ni internos de la mezclilla. Se fijan por la libre oferta y demanda.</p> <p>9. China y Turquía son similares porque:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. China es el primer productor de algodón en el mundo y Turquía el séptimo;</li> <li>b. China es el principal consumidor de algodón en el mundo y Turquía el cuarto, lo que refleja la importancia que la industria textil tiene para estos dos países y, en particular, la que tiene la producción de mezclilla; y</li> <li>c. China es el primer importador de algodón a nivel mundial y Turquía el segundo.</li> </ul>		



## Conclusiones

Primera: Como resultado de la investigación, se confirma la hipótesis inicialmente planteada. Se comprobó que el sistema jurídico mexicano no cuenta con criterios suficientes que le permitan definir que es una economía centralmente planificada. A pesar que nuestra legislación efectivamente prevé algunos criterios para categorizarla, estos son insuficientes, principalmente, cuando se enfrenta a una economía en transición.

Segunda: Se comprobó que el sistema jurídico mexicano no cuenta con criterios precisos ni suficientes que le permitan determinar un país sustituto adecuado para el cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping*.

Lo anterior, en razón de los siguientes razonamientos. Respecto de la primera hipótesis:

1. Derivado de la semejanza del pensamiento económico del liberalismo y socialismo, es posible categorizar los sistemas económicos como de economía de mercado, de economía centralmente planificada y de economía mixta. Es posible identificar elementos tanto de la EM como de la ECP en el sistema de economía mixta. Por lo que una definición categórica como ECP se aleja cada vez más de la realidad de los sistemas económicos actuales.
2. La Comunidad Europea y Estados Unidos, contemplan en su legislación doméstica criterios para la determinación de un PSEM y una ENM, similares a los establecidos en la legislación mexicana para una ECP, sin embargo, al ser limitados, insuficientes e inadecuados, tiene por consecuencia la falta de transparencia del sistema y un alto margen de discrecionalidad de las autoridades.
3. El artículo 33 de la LCE establece una escueta definición de lo que considera una economía centralmente planificada y los criterios enunciados

en el artículo 48 del RLCE resultan insuficientes frente a los sistemas de economía mixtos y principalmente, frente a las economías en transición a economía de mercado.

Respecto de la segunda hipótesis:

4. México no cuenta con criterios definidos ni suficientes para seleccionar un país sustituto adecuado para el cálculo del valor normal en investigaciones *antidumping*. Nuestra legislación no establece mayor detalle que la obligación seleccionarlo de manera razonable y considerar criterios económicos tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción.
5. Esta definición tan limitada genera lagunas y ambigüedades. Las partes interesadas en el proceso desconocen cuáles son los criterios que deben satisfacer y cuál es la ponderación que se les concede a las variables, para encontrar un país sustituto adecuado. Por lo que, los criterios efectivamente utilizados para la selección, son los que se llevan en la práctica administrativa de la autoridad investigadora.
6. La Comunidad Europea y los Estados Unidos de América enfrentan problemas similares al no contar con criterios detallados en su legislación para seleccionar un país sustituto. Igualmente estas autoridades han desarrollado criterios de selección en su práctica administrativa.
7. Una diferencia entre las autoridades europea y norteamericana respecto de la mexicana, consiste en el papel que asume la autoridad investigadora respecto a la carga de la prueba de determinar el país sustituto idóneo para el cálculo del valor normal. Tanto en la Comunidad Europea como en los Estados Unidos, la autoridad ejerce un rol notablemente participativo en determinar el país sustituto a utilizar en la investigación. Lo establece desde el inicio y lo modifica únicamente salvo prueba en contrario. Además de que

estas autoridades se allegan de información directamente de los productores/exportadores en el país sustituto, para validar sus criterios.

8. La UPCI había llevado a cabo una práctica consistente en lo que respecta a la selección de país sustituto. Se destaca una ruptura con esta tendencia a partir de 2007, donde las propuestas de país sustituto de la producción nacional son severamente cuestionadas en razón de las siguientes variables: nivel de desarrollo económico, la similitud entre los procesos productivos, la intensidad en el uso de los factores de la producción y su disponibilidad, principalmente.
9. La autoridad mexicana debería emitir lineamientos públicos definidos sobre cuáles son las variables que considera para la selección de país sustituto, y cuál es la ponderación que concede a cada una, con el fin de que las partes interesadas tengan certeza sobre lo esperado por la autoridad y ahorren tiempo y costos, presentando desde la solicitud de inicio, un país sustituto adecuado.
10. En el establecimiento de los criterios considerados por la autoridad para seleccionar el país sustituto, sería conveniente acentuar la importancia de la disponibilidad de la información, en lugar de otros criterios como el nivel de desarrollo, a fin de estar en posibilidades de continuar con la investigación y no tener que concluirla por insuficiencia de las pruebas sobre la existencia del *dumping* al no ser posible definir un país sustituto adecuado. <sup>1</sup>
11. El hecho que la autoridad investigadora mexicana, sea más estricta en cuanto a los criterios de selección de país sustituto puede ser benéfico únicamente si asume también, la carga de la prueba para la selección del país sustituto. Una vez que las partes han presentado su propuesta de país sustituto, la UPCI deberá redoblar sus esfuerzos para allegarse

---

<sup>1</sup> Como ejemplo se encuentran las investigaciones de brochas de cerda natural originarias de China (2008) y tubería de acero sin costura originarias de China y Ucrania (2008).

directamente de información, pudiendo ser incluso, directamente de los productores/exportadores en el país sustituto elegido. Tal como lo hacen otras autoridades investigadoras como la Comunidad Europea o los Estados Unidos.

12. Es necesario que la autoridad mexicana ejerza un rol más participativo y asuma mayor dirección en cuanto a la selección de país sustituto. Para las partes interesadas es muy difícil allegarse de información de terceros, en tanto que la autoridad, puede hacer uso de sus facultades y de su interacción con otras autoridades para obtener esta información. Esto facilitaría el proceso a las partes interesadas en el procedimiento quienes enfrenta altos costos y dificultades para encontrar un país sustituto adecuado y satisfacer los criterios de su autoridad, que a la fecha, le son ambiguos.

13. De no ser posible a la autoridad seleccionar un país sustituto adecuado, sería conveniente que utilizara las otras opciones con las que cuenta para el cálculo del valor normal, como son los precios de exportación a un tercer país, llevar a cabo la reconstrucción del valor normal o utilizar a México (país importador) como país sustituto.

## Bibliografía

### Libros y revistas

- ARTEAGA NAVA, Elisur. *Derecho Constitucional*. Segunda Edición. Colección Textos Jurídicos Universitarios. Oxford University Press. México, 2006.
- ASTUDILLO URSÚA, PEDRO. *Lecciones de Historia del pensamiento económico*. Editorial Porrúa. México, 2002.
- BÁEZ MARTÍNEZ, ROBERTO. *Derecho económico*. Colección Textos Jurídicos Universitarios. Oxford University Press Harla México. México, 1996.
- BAUTISTA SÁNCHEZ, JOSÉ ANTONIO, compilador. *Prácticas Desleales de Comercio Internacional, compilación*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1995.
- BHALA, RAJ. *International Trade Law. Theory and Practice*. Segunda edición. Lexis Nexis Publishing. Estados Unidos de América, 2001.
- BROTÓNS, ANTONIO REMIRO y RIQUELME CORTADO, ROSA M. *Derecho Internacional*. McGraw-Hill. Madrid, 1997.
- BYERS, MICHAEL. Compilador. *The Role of Law in International Politics*. Oxford University Press. Estados Unidos de América, 2000.
- CARPIZO, Jorge y CARBONELL, Miguel. *Derecho Constitucional*. Editorial Porrúa. México, 2005.
- COMISIÓN EUROPEA. *Una Europa global - Instrumentos de defensa comercial europeos en una economía global en transformación - Libro Verde para consulta pública*. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006DC0763:ES:NO>
- COMISIÓN EUROPEA. *Guía para la redacción de denuncias antidumping*. Disponible: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_112296.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_112296.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. *Comunicado*. Bruselas, 2006. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc\\_127603.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127603.pdf)

- COMISIÓN EUROPEA. *Criterios de Copenhague*. Disponible: [http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index_es.htm)
- CONSEJERÍA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS. *Any change to China's non-market economy status must be based on the criteria specified under U.S. Antidumping Law*. Documento preparado por el Grupo de Consejeros Jurídicos para la Comisión de Revisión E.E.U.U.- China sobre economía y seguridad. Disponible: [http://www.uscc.gov/researchpapers/2005/05\\_08\\_18\\_trade\\_group\\_law\\_postion\\_paper.htm](http://www.uscc.gov/researchpapers/2005/05_08_18_trade_group_law_postion_paper.htm)
- CRUZ BARNEY, OSCAR. *Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en materia de prácticas desleales de comercio Antidumping: Un primer acercamiento*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México. México, 2003.
- CZAKO, JUDITH, MIRANDA, JORGE Y HUMAN, JOHAN. *A Handbook on Anti-Dumping Investigations*. World Trade Organization. Cambridge University Press. Reino Unido, 2003.
- DALLA VIA, ALBERTO RICARDO. *Estudios sobre Constitución y economía*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 2003.
- DIEZ DE VELASCO, D. *Las Organizaciones internacionales*. Tecnos, Madrid, 2003.
- DUROSELLE, JEAN-BAPTISTE. *Todo imperio perecerá. Teoría sobre las relaciones internacionales*. Fondo de Cultura Económica. México, 2000.
- EKELUND, ROBERT B. y HÉBERT, ROBERT F. *Historia de la teoría económica y su método*. Tercera edición. McGraw-Hill Interamericana, México, 2008.
- EVENETT, SIMON J., Compilador. *The US-Sino Currency Dispute: New Insights from Economics, Politics and Law*. Center for Economic and Policy Research, VoxEU.org. Londres, 2010.
- FLOREAL GONZÁLEZ, FLAVIO. *Dumping y subsidios en el comercio internacional*. Ad Hoc, Villuela Editor. Argentina, 2001.

- GALBRAITH, JOHN KENNETH. *Historia de la Economía*. Ariel Sociedad Económica. España, 1993.
- GILPIN, ROBERT. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton University Press. Reino Unido, 2001.
- GILPIN, ROBERT. *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press. Reino Unido, 1987.
- GREEN, STEPHEN. *China's quest for market economy status*. *The Royal Institute of International Affairs*. Chatham House Briefing Note. May, 2004.
- GWARTNEY, JAMES y LAWSON, ROBERT. *Economic Freedom of the World. 2009 Annual Report*. Publicado por The Economic Freedom Network. Disponible en: [http://www.freetheworld.com/2009/reports/world/EFW2009\\_BOOK.pdf](http://www.freetheworld.com/2009/reports/world/EFW2009_BOOK.pdf)
- HERRERÍAS, ARMANDO. *Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Limusa. México, 1991.
- HINDLEY, BRIAN. *Antidumping policy in the EU. A comment to the Green Paper on Trade Defence Instruments*. European Center for International Political Economy. Marzo, 2007. Disponible en: <http://www.ecipe.org/pdf/PolicyBriefs03-2007.pdf>
- IMPORT ADMINISTRATION POLICY BULLETIN, 03.01, “*Market or Non-Market Economy Country Designation*”, de 28 de febrero de 2003.
- IMPORT ADMINISTRATION POLICY BULLETIN, Number 04.1, “*Non-market Economy Surrogate country Selection Process*”, 2004. Disponible en: <http://ia.ita.doc.gov/policy/bull04-1.html>
- JACKSON, JOHN H. *The World Trade Organization. Constitution and Jurisprudence*. The Royal Institute of International Affairs. Chatham House Papers. Reino Unido, 1998.
- JUÁREZ MEJÍA, GODOLFINO HUMBERTO. *Introducción a la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Porrúa. México, 2003.
- KOMMERSKOLLEGIUM, NATIONAL BOARD OF TRADE. *Treatment of the “Community Interest” in EU antidumping investigations*, 2005. Disponible en: <http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Arbetsomr%E5den/Antidumping/A>

ntidumping%20%20huvudsida/Community\_Interest\_in\_EU\_Antidumping\_Investigations\_-National\_Board\_of\_Trade\_\_SWEDEN.pdf

LANDRETH, HARRY y COLANDER, DAVID C. *Historia del pensamiento económico*. Compañía Editorial Continental. México, 2007.

LANTZ, ROBERT H. *The Search for consistency: Treatment of Nonmarket economies in transition under United States Antidumping and Countervailing Duty Law*. Disponible en: <http://www.auilr.org/pdf/10/10-3-1.pdf>

LAROSKI, JOSEPH A. *NMEs: A Love Story - Nonmarket and Market Economy Status under U.S. Antidumping Law*. *Law and Policy in International Business*, Vol. 30, 1999.

LAROUSSE TEMÁTICO, Tomo IV. Primera Edición. México, 1993.

LINDBLOM, CHARLES E. *Democracia y sistema de mercado*. Fondo de Cultura Económica. México, 1998.

MCGOVERN, EDMOND. *European Community anti-dumping and trade defence law and practice*. Globefield Press. Disponible en: <http://www.globefield.com/chap4part.pdf>

MALLOY, ROBIN PAUL. *Law and Market economy. Reinterpreting the values of Law and Economics*. Cambridge University Press. Reino Unido, 2000.

MARTÍNEZ VERA, ROGELIO. *Legislación del Comercio Exterior*. Segunda Edición. McGraw-Hill. México, 2000.

MILLER, TERRY y HOLMES, KIM R. *2010 Índice de libertad económica. La relación de las posibilidades de la gente y su prosperidad*. The Heritage Foundation. Disponible en: [http://heritage.org/index/PDF/2010/Index2010\\_highlights\\_Spanish.pdf](http://heritage.org/index/PDF/2010/Index2010_highlights_Spanish.pdf)

MERCURO, NICHOLAS y MEDEMA, STEVEN G. *Economics and the Law. From Posner to Post-Modernism and Beyond*. Segunda Edición. Princeton University Press. Estados Unidos de América, 2006.

MOENS, GABRIËL y GILLIES, PETER. *International Trade and Business: Law, Policy and Ethics*. Cavendish Publishing Pty Limited. Australia, 2001.

- MORATA, FRANCESC. *La Unión Europea: Actores, Procesos y Políticas*, Ariel, Barcelona, 1999.
- OLSEN, JOHAN P. *Reforming European Institutions of Governance*. Disponible en: [http://www.arena.uio.no/publications/working-papers2001/papers/wp01\\_7.htm](http://www.arena.uio.no/publications/working-papers2001/papers/wp01_7.htm)
- ORTIZ ALF, LORETTA. *Derecho Internacional Público*. Tercera Edición. Editorial Oxford. México, 2004.
- PACHECO MARTÍNEZ, FILIBERTO. *Derecho de la Integración Económica. Implicaciones jurídicas en México (Comercio Exterior)*. Editorial Porrúa. México, 2002.
- PARKIN, MICHAEL. *Economics*. Cuarta Edición. Estados Unidos de América, 1998.
- RANGEL COUTO, HUGO. *Guía para el Estudio de la Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Porrúa. México, 1976.
- RENOUVIN, PIERRE. *Introducción a la historia de las relaciones internacionales*. Fondo de Cultura Económica, México, 2000.
- REUTER, PAUL. *Introducción al Derecho de los Tratados*. Fondo de Cultura Económica. México, 2001.
- REYES DÍAZ, CARLOS HUMBERTO. *Comercio Internacional, jurisdicción concurrente en materia de prácticas desleales*. Editorial Porrúa, México, 2007.
- ROJAS AMANDI, VÍCTOR MANUEL. *El Derecho Antidumping de la Unión Europea*, Porrúa, México, 2004.
- ROLL, ERIC. *Historia de las Doctrinas Económicas*. Fondo de Cultura Económica. México, 2008.
- SALDAÑA PÉREZ, JUAN MANUEL. *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*. Editorial Porrúa, México, 2008.
- SAPIR, ANDRÉ. *Some ideas for reforming the Community Anti-dumping instrument*. Bruselas, 2006. Disponible en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc\\_129815.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129815.pdf)
- SEARA VÁZQUEZ, MODESTO. *Derecho Internacional Público*. Editorial Porrúa. México, 2005.
- SEPÚLVEDA, CÉSAR. *Derecho Internacional*. Editorial Porrúa. México, 2004.

- SIERRA, MANUEL J. *Tratado de Derecho Internacional Público*. Cuarta Edición. Editorial Porrúa. México, 1963.
- SORENSEN, MAX. *Manual de derecho internacional público*. Fondo de Cultura Económica. México, 2004.
- SPIEGEL, HENRY W. *El Desarrollo del Pensamiento Económico*. Ediciones Omega. España, 1991.
- SULLIVAN, ARTHUR y SHEFFRIN, STEVEN M. *Economy: Principles in Action*. Pearson Prentice Hall. Estados Unidos de América, 2003.
- UNIÓN EUROPEA. *Información sobre el proceso de adhesión a la Unión Europea y nuevos Estados Miembros*. Disponible en: [http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/conditions-for-enlargement/index_es.htm)
- UNIÓN EUROPEA. *Medidas antisubvenciones. Síntesis de la legislación de la Unión Europea*. Disponible en: <http://www.europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/r11006.htm>
- UNITED STATES GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE. Reporte a los Comités del Congreso. "U.S. - China trade. Commerce faces practical and legal challenges in applying countervailing duties". Junio 2005. Disponible en: <http://www.gao.gov/new.items/d05474.pdf>
- VAN BAEL, IVO Y BELLIS, JEAN FRANÇOIS. *Anti-Dumping and other trade protection laws of the EC*. Kluwer Law International. La Haya, Países Bajos, 2004.
- VERMULST, EDWIN. *The WTO Anti-Dumping Agreement: A Commentary*. Oxford University Press. Gran Bretaña, 2005.
- WITKER, JORGE y HERNÁNDEZ LAURA. *Régimen jurídico del comercio exterior de México*. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. México, 2002.
- WITKER, JORGE y JARAMILLO GERARDO. *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y p. Operativo*. McGraw-Hill Interamericana Editores. México, 1996.
- ZALDUENDO, EDUARDO A. *Breve Historia del Pensamiento Económico*. Ediciones Macchi. Argentina, 1998.

ZIELONKA, JAN. *Europe as empire: the nature of the enlarged European Union*.  
Oxford University Press. New York, 2006.

### Instrumentos jurídicos

Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Acuerdo General de Aranceles y Comercio, 1994

Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles  
Aduaneros y Comercio de 1994 (*Acuerdo Antidumping*)

Amparo en revisión 2069/91. Manuel García Martínez. Pleno, *Gaceta del Semanario  
Judicial de la Federación*, tomo 60, diciembre de 1992, Tesis P. C/92, p. 27

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, 1969

Convenio Cambiario N°2: mediante el cual se fija el tipo de cambio en 1,595 Bolívars  
por dólar de los Estados Unidos de América para la compra y 1,600 por dólar  
de los Estados Unidos de América para la venta. Publicado en el número  
37.625 de la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. Caracas,  
miércoles 5 de febrero de 2003.

Decreto 6,603 de la Presidencia de la República de Venezuela de fecha 29 de  
diciembre de 2008, publicado en Gaceta Oficial N° 39.090 de fecha 2 de enero  
de 2009.

*Estados Unidos – Acero laminado en caliente*. Informe del Órgano de Apelación.

Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China. Documento  
WT/ACC/CHN/49

Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Ucrania. Documento  
WT/ACC/UKR/152

Ley de Comercio Exterior

Novena Época, Pleno, *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, Tomo X,  
noviembre de 1999, tesis P. LXXVII/99, Pp. 46

Novena Época, Pleno, *Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, Tomo XXV, abril de 2007, Tesis: P. IX/2007, Pp. 6

*Protocolo de Adhesión de la República Popular China. Decisión de 10 de noviembre de 2001.* Documento WT/L/432

Protocolo de Adhesión de Ucrania. Documento WT/L/718

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

Reglamento (CE) No. 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994 relativo a las importaciones de ciertos países terceros que considera carecen de una economía de mercado.

Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.

Reglamento (CE) No. 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.

Reglamento (CE) No. 905/98 del Consejo de 27 de abril de 1998 por el que modifica el Reglamento (CE) No. 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.

Reglamento (CE) No 2238/2000 del Consejo de 9 de octubre de 2000 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la CE.

SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Octava) de 4 de marzo de 2010  
“*Dumping* – Importaciones de calzado con parte superior de cuero procedentes de China y de Vietnam – Estatuto de empresa que opera en condiciones de economía de mercado – Muestreo – Falta de cooperación – Derecho de defensa – Perjuicio – Obligación de motivación”.

SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Quinta) de 22 de octubre de 1991.

“*Dumping*– Importaciones de brochas de cerdo procedentes de China– Selección del país análogo”. En el asunto T-16/90.

Séptima Época, Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito, *Semanario Judicial de la Federación*, tomo 151-156, Sexta parte, Pp. 195 y 196

Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea

### Resoluciones revisadas

#### México

Resolución definitiva sobre las importaciones de calzado y sus partes, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 64.01, 64.02, 64.03, 64.04, 64.05 y 64.06 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 30 de diciembre de 1993.

Resolución definitiva de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de juguetes, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 95.01, 95.02, 95.03, 95.04, 95.05, 95.06, 95.07 y 95.08 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 25 de noviembre de 1994.

Resolución definitiva de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de herramientas, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 82.01, 82.03, 82.04, 82.05 y 82.06 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 11 de noviembre de 1994.

Resolución definitiva de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de prendas de vestir, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 61.01 a la 61.17, 62.01 a la 62.17 y de la 63.01 a la 63.10 de la

Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 18 de octubre de 1994.

Resolución definitiva de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 85.01 a la 85.48 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 18 de noviembre de 1994.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de conexiones de acero al carbón para soldar a tope, en diámetros en el rango de  $\frac{1}{2}$  a 16 pulgadas, incluyendo ambas, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7307.93.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 8 de abril de 2004.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hexametáfosfato de sodio, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2835.39.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 19 de julio de 2004.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de clavos de acero para concreto, en longitudes que van de  $\frac{3}{4}$  hasta 4 pulgadas, inclusive en ambos extremos, en diversos diámetros y espesores de cabeza, independientemente del acabado y de la forma de su cuerpo, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7317.00.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 16 de noviembre de 2004.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de placa de acero en hoja clasificadas en las fracciones arancelarias 7208.51.01,

7208.51.02, 7208.51.03 y 7208.52.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 6 de octubre de 2008.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hongos del genero *agaricus*, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2003.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República de Chile y de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 17 de mayo de 2006.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sacapuntas de plástico con o sin depósito para viruta, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 8214.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 12 de junio de 2006.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de llantas de construcción diagonal (llantas convencionales) para camioneta (camión ligero), mercancía clasificada en la fracción arancelaria 4011.20.03 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 29 de diciembre de 2006.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de electrodos convencionales, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 8311.10.01 y 8311.10.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 16 de febrero de 2007.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubería de acero sin costura, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7304.39.05, 7304.39.06 y 7304.39.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular

China y Ucrania, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 29 de abril de 2008.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de brochas de cerda natural, sintética o mixta con mangos de madera o plástico, en medidas que van de ½ a 6 pulgadas, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 9603.40.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 29 de julio de 2008.

Resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de placa de acero en hoja, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 7208.51.01, 7208.51.02, 7208.51.03 y 7208.52.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 6 de octubre de 2008.

Resolución de inicio, preliminar y final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de gatos hidráulicos tipo botella con capacidad de carga de 1.5 a 20 toneladas, inclusive en ambos extremos, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 8425.42.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Resolución final publicada en el DOF el 23 de septiembre de 2005.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de conexiones de acero al carbón para soldar a tope, en diámetros en el rango de ½ a 16 pulgadas, incluyendo ambas, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7307.93.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 4 de abril de 2003.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hexametáfosfato de

sodio, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2835.39.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 28 de mayo de 2003.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de clavos de acero para concreto en longitudes que están entre  $\frac{3}{4}$  y 4 pulgadas, en diversos diámetros, espesores de cabeza y acabados (negro, pulido y galvanizado), así como de cuerpo liso y estriado, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7317.00.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 7 de julio de 2003.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de cepillos de dientes, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 9603.21.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 26 de abril de 2005.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 8214.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 28 de julio de 2005.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de llantas de construcción diagonal (llantas convencionales) para camioneta (camión ligero), mercancía clasificada en la fracción arancelaria 4011.20.03 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 23 de diciembre de 2005.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de brochas de cerda natural, sintética o mixta con mangos de madera o plástico, en medidas que van de ½ a 6 pulgadas, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 9603.40.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 14 de septiembre de 2006.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de electrodos convencionales, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 8311.10.01 y 8311.10.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 8 de marzo de 2006.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de cerraduras de pomo o perilla, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 8301.40.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 29 de enero de 2007.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de válvulas sin casquillo y atomizadores de plástico, mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 9616.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 17 de octubre de 2007.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tuercas de acero al carbón, negras o recubiertas, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 7318.16.03 y 7318.16.04 de la Tarifa de la Ley de

los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Publicada en el DOF el 3 de febrero de 2009.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubería de acero sin costura, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 7304.19.02, 7304.19.99, 7304.39.06 y 7304.39.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Publicada en el DOF el 4 de septiembre de 2009.

Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tejidos de mezclilla (denim) o tela de mezclilla originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 5209.42.01, 5209.42.99, 5211.42.01 y 5211.42.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Publicada en el DOF el 21 de abril de 2010.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de conexiones de acero al carbón para soldar a tope, en diámetros en el rango de  $\frac{1}{2}$  a 16 pulgadas, incluyendo ambas, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7307.93.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 17 de octubre de 2003.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hexametáfosfato de sodio, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2835.39.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 7 de octubre de 2003.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de clavos de acero para concreto, galvanizados o negros, en longitudes que están entre  $\frac{3}{4}$  y 4 pulgadas, en diversos diámetros y espesores de cabeza, tanto de

cuerpo liso como estriado, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7317.00.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada el 15 de marzo de 2004.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de placa de acero en hoja, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 7208.51.01, 7208.51.02, 7208.51.03 y 7208.52.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 24 de marzo de 2008.

Resolución preliminar por la que se concluye la investigación *antidumping* sobre las importaciones de cepillos de dientes, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 9603.21.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 28 de diciembre de 2005.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hongos del género agaricus, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2003.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República de Chile y de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 18 de noviembre de 2005.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 8214.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 6 de enero de 2006.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de llantas de construcción diagonal (llantas convencionales) para camioneta (camión ligero), mercancía clasificada en la fracción arancelaria 4011.20.03 de

la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 26 de mayo de 2006.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de electrodos convencionales, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 8311.10.01 y 8311.10.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 25 de julio de 2006.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubería de acero sin costura, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7304.39.05, 7304.39.06 y 7304.39.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China y Ucrania, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 26 de marzo de 2007.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de brochas de cerda natural, sintética o mixta con mangos de madera o plástico, en medidas que van de ½ a 6 pulgadas, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 9603.40.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 3 de abril de 2007.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de placa de acero en hoja, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 7208.51.01, 7208.51.02, 7208.51.03 y 7208.52.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 24 de marzo de 2008.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de válvulas sin casquillo y atomizadores de plástico, mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 9616.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular

China, independientemente del país de procedencia. Publicada en el DOF el 17 de diciembre de 2008.

Resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubería de acero sin costura, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 7304.19.02, 7304.19.99, 7304.39.06 y 7304.39.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Publicada en el DOF el 25 de mayo de 2010.

Resolución que concluye el procedimiento *antidumping* y elimina las cuotas compensatorias impuestas sobre las importaciones de cerraduras de pomo o perilla, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Dicha mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 8301.40.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Publicada en el DOF el 14 de octubre de 2008.

#### Comunidad Europea y Estados Unidos

Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de fibras sintéticas discontinuas originarias de la República Popular de China y de Arabia Saudí. Publicada en el DOUE el 12 de diciembre de 2003.

Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero natural, originarias de la República Popular China y de Vietnam. Publicado en el DOUE el 7 de julio de 2005.

Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, de Egipto, de Kazajstán, de la Antigua República Yugoslava de Macedonia y de Rusia. Publicado en el DOUE el 30 de noviembre de 2006.

Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados compresores originarios de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 21 de diciembre de 2006.

Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de ácido cítrico originario de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 4 de septiembre de 2007.

Decisión de la Comisión, de 11 de septiembre de 2003, por la que se dan por concluidos los procedimientos antidumping relativos a las importaciones de encendedores de gas desechables de bolsillo originarios de la República Popular China, Indonesia, Malasia y Vietnam, así como la reconsideración provisional del derecho antidumping sobre las importaciones de encendedores de bolsillo de piedra no recargables originarios de la República Popular China o procedentes u originarios de Taiwán y sobre las importaciones de determinados encendedores de bolsillo recargables de piedra originarios de la República Popular China o procedentes u originarios de Taiwán. Publicado en el DOUE el 12 de septiembre de 2003.

Reglamento (CE) no 1824/2001 del Consejo, de 12 de septiembre de 2001, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables, de gas y de piedra, originarios de la República Popular China y procedentes u originarios de Taiwán y sobre las importaciones de determinados encendedores de bolsillo recargables originarios de la República Popular China y procedentes u originarios de Taiwán. Publicado en el DOUE el 18 de septiembre de 2001.

Reglamento (CE) no 428/2005 del Consejo, de 10 de marzo de 2005, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la República Popular China y de Arabia Saudí, por el que se modifica el Reglamento (CE) no 2852/2000 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la República de Corea y por el que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a tales importaciones originarias de Taiwán. Publicado en el DOUE el 17 de marzo de 2005.

Reglamento (CE) no 553/2006 de la Comisión, de 23 de marzo de 2006, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de la República Popular China y de Vietnam. Publicado en el DOUE el 6 de abril de 2006.

Reglamento (CE) no 1472/2006 del Consejo, de 5 de octubre de 2006, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de la República Popular China y de Vietnam. Publicado en el DOUE el 6 de octubre de 2006.

Reglamento (CE) no 994/2007 de la Comisión, de 28 de agosto de 2007, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia. Publicado en el DOUE el 29 de agosto de 2007.

Reglamento (CE) no 172/2008 del Consejo, de 25 de febrero de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia. Publicado en el DOUE 28 de febrero de 2008.

Reglamento (CE) no 261/2008 del Consejo, de 17 de marzo de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados compresores originarios de la República Popular. Publicado en el DOUE el 20 de marzo de 2008.

Reglamento (CE) no 488/2008 de la Comisión, de 2 de junio de 2008, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ácido cítrico originario de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 3 de junio de 2008.

Reglamento (CE) no 1193/2008 del Consejo, de 1 de diciembre de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ácido cítrico originario de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 3 de diciembre de 2008.

Reglamento (CE) no 1256/2008 del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo para las importaciones de tubos soldados de hierro o de acero sin alear — originarios de Belarús, la República

Popular China y Rusia a raíz de un procedimiento conforme al artículo 5 del Reglamento (CE) no 384/96, — originarios de Tailandia, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, del citado Reglamento, — originarios de Ucrania, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, y una reconsideración provisional con arreglo al artículo 11, apartado 3, del citado Reglamento, — y por el que se finalizan los procedimientos relativos a las importaciones del mismo producto originario de Bosnia y Herzegovina y de Turquía. Publicado en el DOUE el 19 de diciembre de 2008.

Reglamento (CE) no 91/2009 del Consejo, de 26 de enero de 2009, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados elementos de fijación de hierro o acero originarios de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 31 de enero de 2009.

Reglamento (CE) no 289/2009 de la Comisión, de 7 de abril de 2009, por el que se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero originarios de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 8 de abril de 2009.

Reglamento (CE) no 383/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto sobre las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin alear de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China. Publicado en el DOUE el 13 de mayo de 2009.

Notificación de inicio de investigación por subvenciones: hoja de papel cubierta, originario de la República Popular China, Indonesia y la República de Corea. Publicada en el Federal Register 68,546 del 27 de noviembre de 2006.

Resolución final del DOC de la investigación antidumping de cierto acero al carbón cortado a la medida originario de Polonia. 58 Federal Register 37,205.

Resolución preliminar del DOC de la investigación antidumping de tubería de acero sin costura, estándar, lineal y de presión originarias de China. 81 Federal Register, Vol. 75, 22377 del 28 de abril de 2010.

Resolución preliminar del DOC de la investigación antidumping de clavos de acero, originarios de China. 3928 Federal Register, Vol. 73, No. 15 del 23 de enero de 2008.

## ANEXO 1

<b>COMPARATIVO DE LOS CRITERIOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO</b>		
<b>México</b>	<b>Comunidad Europea</b>	<b>Estados Unidos</b>
Las decisiones del sector o industria bajo investigación sobre precios, costos y abastecimiento de insumos, incluidas las materias primas, tecnología, producción, ventas e inversión, se adopten en respuesta a las señales de mercado y sin interferencias significativas del Estado.	Las decisiones de la empresa sobre los precios, costos, insumos (como las materias primas, los costos de la tecnología y empleo), producción, ventas e inversión se adoptan en respuesta a las señales de mercado que reflejan la oferta y la demanda, y sin interferencias significativas del Estado a este respecto. Además que los costos de sus principales insumos reflejan de manera sustancial valores de mercado;	El grado de propiedad o de control gubernamental de los medios de producción.
Mismo criterio arriba citado.	Mismo criterio arriba citado.	El grado de control gubernamental sobre la asignación de los recursos y sobre los precios y las decisiones de producción de las empresas.
La industria bajo investigación posea exclusivamente un juego de libros de registro contable que se utilizan para todos los efectos y que son auditados conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados.	Las empresas cuentan con un juego básico y claro de sus registros de contabilidad, que son objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas contables internacionales y que son aplicables para todos los efectos	No se prevé una disposición similar en esta legislación.
Los costos de producción y situación financiera del sector o industria bajo investigación no sufren distorsiones en relación con la depreciación de activos, deudas incobrables, comercio	Los costos de producción y la situación financiera de las empresas no son objeto de distorsiones sustanciales No hay distorsiones significativas heredadas del sistema económico anterior que no estaba sujeto a las	No se prevé una disposición similar en esta legislación.

**COMPARATIVO DE LOS CRITERIOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO**

<b>México</b>	<b>Comunidad Europea</b>	<b>Estados Unidos</b>
de trueque y pagos de compensación de deudas, u otros factores que se consideren pertinentes.	leyes del mercado; en particular en relación con la depreciación de los activos, amortizaciones, trueque comercial y el pago por vía de compensación de deudas	
No se prevé una disposición similar en esta legislación.	Las empresas analizadas son sujetas a leyes de propiedad y quiebra que garantizan la seguridad jurídica y estabilidad de la operación de las empresas.	No se prevé una disposición similar en esta legislación.
La moneda del país extranjero bajo investigación sea convertible de manera generalizada en los mercados internacionales de divisas.	Las operaciones de cambio se efectúan conforme a los tipos del mercado.	El grado en el que la moneda es convertible a la moneda de otros países.
Los salarios de ese país extranjero se establezcan mediante libre negociación entre trabajadores y patrones.	No se prevé una disposición similar en esta legislación.	El grado en el que las tasas salariales son determinadas mediante la libre negociación entre los trabajadores y los patrones.
No se prevé una disposición similar en esta legislación.	No se prevé una disposición similar en esta legislación.	El grado en que son permitidas las <i>joint-ventures</i> , así como las inversiones por parte de empresas extranjeras.
No se prevé una disposición similar en esta legislación.	No se prevé una disposición similar en esta legislación.	Otros factores que se consideren apropiados.

## ANEXO 2

<b>COMPARATIVO DE LAS OPCIONES PARA EL CÁLCULO DEL VALOR NORMAL</b>		
<b>México (ECP)</b>	<b>Comunidad Europea (PSEM)</b>	<b>Estados Unidos (ENM)</b>
<p><b>a)</b> Conforme a los precios internos en el país sustituto;</p> <p><b>b)</b> De no existir ventas internas o no ser representativas, según el precio de exportación del país sustituto a un tercer mercado, que deberá ser distinto a México;</p> <p><b>c)</b> Valor reconstruido en el país sustituto.</p> <p><b>d)</b> De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con ENM, podrá utilizarse a México como país sustituto.</p>	<p>a) El precio interno en una economía de mercado de un tercer país,</p> <p>b) El valor reconstruido en una economía de mercado de un tercer país,</p> <p>c) El precio cobrado por un país tercero a otros países, donde puede incluirse a la Comunidad Europea,</p> <p>d) Cualquier otra base razonable, incluyendo el precio realmente pagado o por pagar en la CE para un producto similar.</p>	<p>a) Construcción del valor normal mediante la valoración de los factores de producción utilizados para producir la mercancía investigada, a los que se agregará una cantidad correspondiente a gastos generales y ganancias, además del costo de empaques y embalajes y otros gastos, utilizando los precios de una economía de mercado.</p> <p>b) precio de una mercancía comparable, producida en uno o más países con economía de mercado con un nivel de desarrollo económico comparable con el país considerado ENM y que sea vendida a otros países, incluyendo a Estados Unidos.</p>

<b>COMPARATIVO DE LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PAÍS SUSTITUTO</b>		
<b>México</b>	<b>Comunidad Europea</b>	<b>Estados Unidos</b>
Proceso productivo similar.	La disponibilidad de la información.	Nivel de desarrollo económico comparable.
Nivel de desarrollo económico similar.	La estructura de la economía de mercado en el país sustituto, donde prevalezcan condiciones de competencia entre varios productores.	Mercancía comparable (similitud física de la mercancía, del proceso productivo y de la similitud en la utilización de los insumos).
El país sea exportador/productor de la mercancía investigada.	La similitud de las mercancías, en lo referente a las características físicas.	Productor significativo de mercancía similar a la que es objeto de investigación.
El país propuesto como sustituto no debe estar sujeto a derechos compensatorios o a investigación antidumping para la mercancía investigada.	Los métodos de producción son similares, ya sean intensivos en mano de obra o en capital.	Mejor información disponible.
Información disponible para el cálculo del valor normal.	La representatividad del volumen de producción del mercado del país comparado.	
	La inexistencia de derechos antidumping en el país sustituto para las mercancías idénticas o similares en comparación.	

**ANEXO 3**