



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

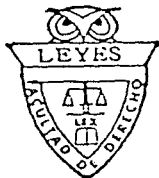
FACULTAD DE DERECHO

715  
2e3

"LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN RELACION  
AL MARCO JURIDICO ANTIDUMPING DE LOS  
ESTADOS UNIDOS"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
MONICA JOSFFINA PANAMEÑO QUIROZ



MEXICO, D. F.

1993

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

EXAMEN DE TITULACION  
FACULTAD DE DERECHO  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



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 está 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.

**"LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN RELACION AL MARCO  
JURIDICO ANTIDUMPING DE LOS ESTADOS UNIDOS"**

**I N D I C E**

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
 <b>CAPITULO I</b> <b>PAÑORAMA GENERAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS.</b>	
1.1. CONSIDERACION.....	4
1.2. BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS.....	5
a) 1880-1910	
b) 1910-1939	
c) Segunda Guerra Mundial	
e) La Crisis de la Economia Mexicana (1982-1987) y la Liberalización Externa	
1.3. RESTRICCIONES COMERCIALES A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.....	15
 <b>CAPITULO II</b> <b>PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	
2.1. CONSIDERACIONES.....	21
2.2. PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.....	22
2.3. LOS SUBSIDIOS.....	23
2.4. EL DUMPING.....	25
a) Origen	
b) Concepto	
c) Tipos de dumping	
d) Efectos	
 <b>CAPITULO III</b> <b>EL GATT Y EL DUMPING</b>	
3.1. CONSIDERACIONES.....	36
3.2. EL GATT.....	37
a) Nacimiento del Gatt	

b) Principios Fundamentales	
c) Objetivos	
3.3. EL ARTICULO VI DEL GATT.....	42
3.4. LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.....	50
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>EL MARCO JURIDICO ANTIDUMPING EN LA LEGISLACION AMERICANA</b>	
4.1. CONSIDERACIONES.....	56
4.2. ORIGEN DE LA LEY ANTIDUMPING DE 1921 Y SUS MODIFICACIONES.....	57
4.3. AUTORIDADES COMPETENTES EN MATERIA DE DUMPING EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	61
a) El Departamento de Comercio	
b) La Comisión del Comercio Internacional	
4.4. EL PROCESO ANTIDUMPING.....	67
a) Procedimiento	
b) Revisiones y Recursos	
4.5. EL CASO DE LAS HORTALIZAS MEXICANAS.....	78
<b>CAPITULO V</b>	
<b>MARCO JURIDICO ANTIDUMPING EN EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO</b>	
5.1. CONSIDERACIONES.....	86
5.2. ANTECEDENTES.....	87
a) Concepto de Tratado de Libre Comercio	
b) Tratado Trilateral: Canadá, México, Estados Unidos	
5.3. EL SISTEMA ANTIDUMPING TRILATERAL.....	90
a) Ubicación	
b) Experiencia Canadá-Estados Unidos.	
c) La Ronda de Uruguay.	
d) Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio ( Revisión y Solución de Controversias en materia de Antidumping )	
CONCLUSIONES.....	104
BIBLIOGRAFIA.....	108
LEGISLACION.....	110

## " I N T R O D U C C I O N "

Ante la nueva etapa economica que vive el pais, el comercio mexicano ha empezado a enfrentar el comercio internacional en forma directa. Tanto las importaciones como las exportaciones mexicanas se han visto afectadas por nuevas barreras comerciales no arancelarias. El dumping es una de estas barreras que en los ultimos años han venido afectando a la industria doméstica de manera importante.

Por lo reciente que resulta la práctica del dumping para nuestro pais, es poca la información y conocimiento de tipo jurídico que se tiene sobre la materia. En el caso específico de las medidas antidumping aplicadas en los Estados Unidos, el desconocimiento resulta ser mucho mayor, debido básicamente a los diferentes sistemas juridicos de los dos paises, no obstante que ambos sistemas juridicos se rigen conforme a los lineamientos dados por el GATT en dicha punto.

Siendo los Estados Unidos el principal socio comercial para México, así como el que más ha afectado a productos mexicanos exportados con derechos antidumping, creemos necesario el tener un conocimiento preciso de legislación prácticas y procedimiento antidumping de los Estados Unidos, para así tratar de enfrentar y dar solución a este tipo de barreras no arancelarias, las cuales pueden ser usadas en forma proteccionista y nociva para los intereses comerciales de nuestro país.

Así, el presente trabajo, a partir de la idea que dentro del comercio internacional se tiene del dumping, pretende proporcionar una visión de conjunto del marco jurídico antidumping en los Estados Unidos. Para lo cual, al ser considerado el GATT como el principal organismo de la política liberalizadora del comercio internacional y siendo el organismo que marca la pauta a seguir en dicha práctica a los dos países, creemos importante dar una idea general de lo que es el GATT, así como la regulación de éste en materia de dumping, no obstante que dicha regulación no sea respetada y puesta en la práctica tal y como debería ser.

Por otro lado, en vías a la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, al cual no se le puede considerar todavía como una realidad en tanto no sea aprobado y

firmado por los gobiernos de los países contratantes, si consideramos conveniente conocer el contenido de éste en lo que respecta al dumping, ya que de ser aprobado será un instrumento clave en esta práctica.

El dumping aunque es un problema más jurídico que político, en la práctica fundamentalmente resulta ser lo contrario, por lo que es muy difícil plantear esta figura de una manera totalmente objetiva.

Como ya mencionamos, por lo reciente que resulta la práctica del dumping para nuestro país, es poca la información que se tiene al respecto; además de que dicha información en muchas ocasiones es de carácter confidencial, provocando que sea muy difícil el acceso a ella. Por lo antes mencionado, aunque se procuró que el presente trabajo fuera lo más amplio, ello no fue posible tal y como se hubiera querido; pero si esperamos el contribuir en alguna forma al estudio del tema, el cual para nuestro país tiene una gran relevancia.

## CAPITULO I

### PANORAMA GENERAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS

#### 1.1 CONSIDERACIONES

En este primer capítulo se presenta un panorama general de las relaciones comerciales México-Estados Unidos, así como un breve análisis de la forma en que afectan a las exportaciones mexicanas las medidas proteccionistas que los Estados Unidos, a partir de unas décadas a la fecha han tomado en contra de las exportaciones mexicanas, como mecanismo para cuidar la economía nacional.

Muy particularmente se habla del dumping como uno de los instrumentos con que cuenta ésta política proteccionista norteamericana para controlar las exportaciones mexicanas, que aún siendo un instrumento con naturaleza más jurídica que política es de las principales restricciones con que se enfrentan los exportadores mexicanos al querer introducir su producto al comercio estadounidense.



## I.2 BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS.

### a) 1880-1910

Los Estados Unidos han constituido el principal mercado externo para México desde finales del siglo pasado. En 1883 reemplazaron a la Gran Bretaña como el principal destino de las exportaciones mexicanas y en 1885 constituyeron el principal origen de las importaciones de nuestro país, también desplazando a la Gran Bretaña. Las exportaciones mexicanas destinadas a los Estados Unidos representaron el 40% del total, para 1893 la cifra ascendió a 73% y en 1910 alcanzó 76%. Las importaciones siguieron un proceso similar. (1)

No obstante los avances observados en el comercio entre México y los Estados Unidos, los dos países seguían políticas altamente proteccionistas, aunque persiguiendo objetivos distintos. México, desde la Ley del Arancel de 1821, mantuvo aranceles elevados con objeto de obtener recursos para su hacienda pública. En los Estados Unidos, el sistema arancelario de esta época tuvo como finalidad primordial la protección de su industria, sin dejar de lado la importancia de los ingresos fiscales que implicaba. En los Estados Unidos, la alianza de los industriales y agricultores del norte con los agricultores del oeste logró mantener sus tarifas elevadas, a pesar de la inconformidad de los granjeros del sur y los comerciantes del noreste. (2)

Destaca la legislación Payne-Aldrich de 1907 en la cual se establecieron represalias comerciales, disponiéndose que todos aquellos productos procedentes de países que opusieran trabas injustas a la importación de productos norteamericanos quedarían sujetos a un sobre impuesto del 25% ad valorem.

Para agilizar y promover el comercio entre ambos países, los gobiernos de los Estados Unidos y de México realizaron negociaciones para celebrar un convenio que permitiera el comercio libre de derechos de algunos productos. Los norteamericanos permitían la libre entrada de productos mexicanos, principalmente agropecuarios y México concedía a su vez no cobrar aranceles a algunos metales, manufacturas y productos químicos. Sin embargo, el convenio sucumbió frente a las presiones proteccionistas del Congreso norteamericano que no lo ratificó, razón por la cual nunca tuvo vigencia. (3)

b) 1910-1930

En las primeras décadas de la época postrevolucionaria, México fundamentó su estrategia de industrialización en la creación de infraestructura y en el otorgamiento de estímulos a los inversionistas. No se erigieron barreras comerciales importantes salvo la que proporcionó la depreciación real del tipo de cambio. Por su parte, el Congreso de los Estados Unidos aprobó en 1934 el Reciprocal Trade Agreement Act que ha llegado a ser considerado como el parteaguas de la política comercial estadounidense, pues fue la

primera ocasión en que el Congreso no debatió sobre el nivel arancelario en un proyecto de Ley sobre política comercial sino que delegó en el Presidente la autoridad para fijarlo y se le permitió negociar una reducción gradual y recíproca de los aranceles hasta por 50% de su nivel de 1934; asimismo se estableció que los acuerdos comerciales que el Presidente celebrara con otros países no estarían sujetos a ratificación o a veto por parte del Congreso.(4) Entre 1934 y 1947 los Estados Unidos realizaron acuerdos comerciales con 29 países de los cuales 16 se firmaron con países latinoamericanos, incluido México.

En el periodo de 1929 a 1940, el comercio entre México y los Estados Unidos se incrementó tanto en términos absolutos como relativos. El valor de las importaciones mexicanas procedentes de los Estados Unidos pasó de 73 millones de dólares en 1929 a 127 millones de dólares en 1939 y su participación en el total de importaciones se incrementó de 67% a 82%. Por su parte, las exportaciones hacia los Estados Unidos fueron por 98 millones de dólares en 1929 y llegaron a 168 millones en 1939, su participación en el total se elevó de 59% a 87%.(5)

#### **c) SEGUNDA GUERRA MUNDIAL**

Durante la Segunda Guerra Mundial, el comercio con los Estados Unidos experimentó un desarrollo muy notable debido al incremento de

la demanda por importaciones, el convenio comercial firmado con ese país y la dificultad para comerciar con países europeos y asiáticos. En diciembre de 1942 se celebró un convenio bilateral de comercio con los Estados Unidos el cual permaneció en vigencia hasta junio de 1950 cuando fue revocado por acuerdo de ambas partes. Como condición para iniciar las negociaciones sobre el convenio, el gobierno mexicano solicitó la eliminación del trato discriminatorio de que habían sido objeto las exportaciones de petróleo mexicano a raíz de la expropiación petrolera en 1938.(6) El gobierno estadounidense accedió a esta petición. Los negociadores mexicanos buscaron canalizar a través del convenio los requerimientos de cooperación de los Estados Unidos hacia México, con motivo de la guerra tratando de limitarla al plano económico y minimizar la ayuda de tipo bélico.

La parte central del convenio estaba formada por las concesiones tarifarias que se otorgaron ambas naciones. Las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos se incrementaron, durante el período de vigencia del acuerdo, en un 320% llegando su participación en un total al máximo en 1944 cuando alcanzaron un nivel de 86%. Las importaciones procedentes de los Estados Unidos crecieron en 150% alcanzando una participación máxima en el total de 87% en 1943. Durante la guerra, México abasteció a los Estados Unidos de manera muy destacada de minerales, fibras y otros materiales estratégicos.(7)

d) 1950-1975

Al término de la confrontación bélica, las exportaciones mexicanas de algodón en rama tuvieron un crecimiento inusitado que las convirtió, en 1950, en el principal producto de exportación a los Estados Unidos, posición que conservarían hasta finales de la década de los sesentas. Asimismo, durante la década de los cincuentas, se encontraron entre los principales productos exportados el plomo, el cobre, el café y los concentrados de zinc. En los sesentas destacaron el azúcar, el café, el jitomate, el ganado vacuno y el azufre. En lo referente a las importaciones, en los años comprendidos entre 1945 y 1955, el principal producto que México importó de los Estados Unidos fue el trigo, no obstante, las importaciones de bienes de capital comenzaron a cobrar una creciente importancia, a tal grado que en la segunda mitad de los cincuentas y durante toda la década de los sesentas ocuparon el primer lugar. Entre los más importantes se encuentran la maquinaria impulsada por medios mecánicos y las partes y refacciones de vehículos de autotransporte. (8)

A partir de la segunda mitad de los cincuentas y hasta finales de los sesentas, se implementó una política muy agresiva de protección comercial a la industria mexicana. Se había revocado el tratado de comercialización con los Estados Unidos y el gobierno mexicano solamente participó como observador en las negociaciones del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio). (9) La protección fue mayor para las industrias tecnológicamente avanzadas

que para los sectores primarios. El Congreso de los Estados Unidos amplió, en los paquetes legislativos de 1955 y 1958, las facultades del Presidente para reducir los niveles arancelarios en 15 y 20%, respectivamente. En 1962, el Trade Expansion Act permitió al Presidente una reducción adicional de aranceles en un 50%, ya no en negociaciones artículo por artículo sino de manera generalizada. (10)

No obstante la apertura comercial estadounidense, algunas exportaciones mexicanas encontraron fuertes obstáculos para su entrada en ese mercado. Por otro lado, se enfrentaban trabas en productos sujetos a regímenes especiales. Los Estados Unidos impusieron "Acuerdos de Restricción Voluntaria" a las exportaciones de carne de diversos países, incluido México. También establecieron estrictas restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles.

En la Quinta Reunión Parlamentaria México-Estados Unidos celebrada en 1965, los diputados mexicanos manifestaron "aunque reconocemos que parte del éxito en el aumento de las exportaciones depende de nosotros mismos, de nuestra mayor capacidad de competencia y de una producción manufacturera más eficaz y a costos y precios competitivos, no hay duda de que los aranceles y otras restricciones existentes al otro lado de nuestra frontera norte, donde está el mercado natural más importante para los productos de México, seguirán siendo el principal obstáculo para el incremento de nuestras exportaciones". (11) Se solicitaron aranceles decrecientes al aumentar el valor agregado de las exportaciones y un incremento en

las cuotas de importación de textiles. Los Estados Unidos ofrecieron estudiar las propuestas y sugirieron a México adherirse al GATT, México a su vez, estuvo de acuerdo en estudiar la proposición. Finalmente, ninguna de las propuestas se llevó a la práctica.

El signo distintivo en el comercio entre México y los Estados Unidos a partir de la segunda mitad de los sesentas fue el notable incremento en las exportaciones petroleras de México.

En este período, las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios enfrentaron fluctuantes barreras debido a restricciones fitosanitarias. Los productores estadounidenses solicitaron el establecimiento de impuestos compensatorios al tomate y a los textiles de algodón. Las peticiones fueron denegadas por las autoridades comerciales.(12)

Después de haber sufrido una constante reducción entre 1970 y 1979, la protección efectiva para la economía mexicana se incrementó notablemente en 1979 a raíz de la implementación del Plan Global de Desarrollo.(13)

En 1979 la protección efectiva fue de 6%, en 1980 pasó a 28%. En los Estados Unidos, se comprobó que en 1974 la Trade Act la cual continuaba ampliando las facultades presidenciales para reducir, armonizar o eliminar barreras tarifarias y no tarifarias; también se ampliaron las atribuciones del Congreso en el diseño de la política comercial sin obstaculizar las acciones del ejecutivo.(14)

**e) La crisis de la economía mexicana (1982-1987) y la liberalización externa.**

Desde principios de la década de los ochentas aumentaron de manera significativa las tensiones en las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos. Varios productos mexicanos comenzaron a enfrentar importantes barreras a su entrada al mercado estadounidense. Una de las consecuencias de no haber entrado México al GATT durante este período fue la aplicación cada vez más frecuente por parte de los Estados Unidos de medidas proteccionistas a las exportaciones mexicanas, con el pretexto de que éstas recibían subsidio causando perjuicio a la industria nacional norteamericana.

Esta actitud norteamericana en el plano comercial, coincidió con la crisis que México vivía, ya que para 1982 el país sufrió una importante caída en sus niveles de bienestar económico. A principios de los ochentas, Estados Unidos lanzó una política estabilizadora que entre otras cosas provocó la elevación de las tasas de interés que favorecieron la recesión internacional, la que sumada a patrones más eficientes en el uso de hidrocarburos desplomó los precios del petróleo y otras materias primas. (15) Así México que a principios de los ochentas basaba todavía su economía en el petróleo y la inversión pública y privada se financiaban con créditos externos dada la amplia liquidez en los mercados internacionales, se vio gravemente afectado.



Dentro de este contexto, en el cual inició el gobierno de Miguel De la Madrid, se formularon diferentes medidas para enfrentar la crisis, entre otras, se propuso un cambio instrumental de la economía y de las políticas gubernamentales. A partir de un tipo de cambio monetario devaluado, el objeto fundamental era crear una industria eficiente, con capacidad de exportar y conseguir para el país divisas que no provinieran de préstamos internacionales, ni de exceso de ventas de hidrocarburos. No se pensaba totalmente en la sustitución de importaciones, pero sí que el mercado la hiciera selectiva y eficiente. (16)

Para alcanzar estos objetivos, la política de comercio exterior se apoyó entre otras medidas, en la racionalización de la protección, fomento a las exportaciones y negociaciones comerciales internacionales.

Dentro de este contexto internacional, la relación comercial bilateral México-Estados Unidos, constituía la más importante para nuestro país, pues como ya se ha mencionado Estados Unidos es el principal socio comercial de México. Por esta razón, los presidentes Reagan y De la Madrid, crearon un marco institucional que abrió posibilidades para mejorar las relaciones comerciales de los dos países.

Así, México firmó dos acuerdos con los Estados Unidos: el Acuerdo de Subsidio e Impuestos Compensatorios y el Acuerdo Marco

Bilateral; estos aunados a la adhesión al GATT, provocaron que la relación comercial México-Estados Unidos fuera un poco más sólida. Además de que para México la entrada al GATT significó la defensa de las exportaciones mexicanas, por carecer de un mecanismo multilateral que la ayudara a resolver sus problemas de comercio bilateral con los Estados Unidos.

Si bien esta apertura comercial de México, que se inició en 1983 y que se acelera en 1987 más los convenios firmados, no trajo a México la tan buscada reciprocidad por parte de los Estados Unidos, sí permitió el incremento y transformación de las exportaciones mexicanas. En 1982 las exportaciones de petróleo crudo de México representaban el 74% del valor de las exportaciones mexicanas totales y las correspondientes a la industria manufacturera representaron solo el 16%. Para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, en ese año el petróleo contribuyó con el 33% a las exportaciones del país y la industria manufacturera había elevado su participación hasta el 55%.<sup>(17)</sup> Ello como resultado de que entre 1982 y 1990 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de manufacturas fue de 20% y las exportaciones de petróleo registran una tasa de decrecimiento de 7% promedio cada año, fundamentalmente debido a la caída del precio del petróleo.

La expansión de las exportaciones de manufacturas de México a partir de 1982 no ha sido del mismo ritmo: entre 1982 y 1985 crecen a una tasa media anual del 23.8%; de 1985 a 1987 la tasa es aún mayor y se desacelera su crecimiento al 12% entre 1987 y 1990. Esta evolución

no es causal, en la medida que los productos exportables sufren restricciones no arancelarias y que la diversificación de las exportaciones está restringida por la estrategia de las empresas transnacionales.(18)

Por otra parte las importaciones provenientes de Estados Unidos registraron un movimiento descendente y luego un ascendente. A pesar de la política de liberalización comercial de nuestro país, la estructura de la importaciones no se modificó.(19)

Así, la política de liberalización del comercio internacional de México que se inicia en 1983 y sus efectos sobre la economía mexicana, son el antecedente más directo y próximo de la intención de México para adherirse a la zona de libre comercio que han formado Estados Unidos y Canadá, mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio.

### I.3 RESTRICCIONES COMERCIALES A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

No obstante los avances observados en el comercio en ambas direcciones nuestro país es el más vulnerable en la relación comercial, debido a que la mayoría del comercio internacional se hace con nuestros vecinos del Norte. Sin embargo durante mucho tiempo esa exposición no tuvo grandes consecuencias para nuestro país dada la libertad que existía ante el comercio internacional, pero como ya

antes se mencionó a partir de los años setenta el proteccionismo volvió a surgir bajo nuevas formas las cuales han sido adoptadas por parte de los Estados Unidos en forma creciente, afectando en forma directa al comercio mexicano.(20)

"Cabe mencionar que las relaciones entre ambos países han estado marcadas por una tensión constante por parte del gobierno de los Estados Unidos de utilizar estas barreras no arancelarias como instrumento de política exterior, en el caso específico de los derechos compensatorios y antidumping sobre prácticas desleales el impacto político se vuelve más notorio, hay varios ejemplos donde se ha advertido la influencia política en las investigaciones de practicas desleales en los Estados Unidos."(21)

A partir de la apertura comercial por parte del gobierno de Miguel De la Madrid en 1983, en la cual México comenzó a basar su estrategia de desarrollo en el comercio internacional de productos no petroleros, el sector productivo sufrió una fuerte crisis, ya que empezó a enfrentar de manera directa el comercio exterior. Las barreras no arancelarias a que se vieron enfrentados los productores mexicanos se ha vuelto un asunto cotidiano, en particular con los Estados Unidos. Solamente en el renglón de cuotas compensatorias entre 1980 y 1986 se iniciaron 27 investigaciones en contra de productos mexicanos, para abril de 1990, 9 de estos todavía estaban vigentes. Por su parte, México ha afectado a 15 productos norteamericanos exportados a nuestro país, el problema del uso de mecanismos no arancelarios de protección ya involucra a ambas partes

en la relación bilateral y presenta problemas al comercio de los dos países. (22)

Dentro de estas barreras, en la actualidad, los derechos antidumping tienen una mayor relevancia para los productores mexicanos ya que los afectan en mayor proporción. La razón de esto reside en que las investigaciones sobre derechos antidumping, son barreras porosas que pueden ser superadas por las empresas a través de costosos litigios. Dado que el costo de un juicio no puede ser soportado por empresas débiles existe un riesgo en estos mecanismos de favorecer a las empresas económicamente fuertes que por lo regular son países desarrollados. (23)

Otra razón por la que existe una mayor proliferación de denuncias antidumping por parte de los productores de los Estados Unidos cuando ven su producción afectada por importaciones de un tercer país, es que prefieren solicitar las investigaciones contra prácticas desleales que acudir a cualquier otra investigación, pues representa la ventaja procedimental de que el Presidente no tiene la autoridad de hacer a un lado una resolución en sentido afirmativo. (24)

Por otra parte, éste proteccionismo tiende a incrementarse debido a la intensa presión de grandes productores norteamericanos para que en el futuro las leyes antidumping sean refermadas con el propósito de proporcionar mayor seguridad en el mercado interno. Desde 1916 que surge en los Estados Unidos la primera Ley destinada

a impedir el dumping, han sido varias las reformas que ésta a sufrido tales como la de 1914 o 1979 y más resentidamente en 1984, en todas estas reformas, el Lic. Victor Carlos comenta que se observa la tendencia proteccionista por parte del gobierno de los Estados Unidos. (25)

Resulta significativo que una relación entre aumentos de más del 50% en las exportaciones de un producto mexicano en el año anterior y la iniciación de investigaciones con el objeto de imponerles derechos antidumping. Lo anterior parece confirmar el uso de éstos para otorgar protección a los productores estadounidenses. (26)

En general, al contrario de México la política de comercio exterior de los Estados Unidos, apunta en el período reciente hacia grados crecientes cada vez más sofisticados de protección, mediante barreras arancelarias y no arancelarias.

"Actualmente el comercio internacional es un área estratégica en el proyecto de desarrollo mexicano y los problemas del comercio mundial, en la medida en que los comparte nuestro país, cobran una mayor importancia para nosotros. Las barreras arancelarias y no arancelarias a que se enfrentan los productores mexicanos en el extranjero, en especial con los Estados Unidos, es una de las principales preocupaciones de la agenda comercial mexicana." (27)

N O T A S

- 1.- ESPINOSA DE LOS REYES, RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS, NAFINSA, PRIMERA EDICION, MEXICO D.F. 1977, PAG. 53.
- 2.- IDEM PAG. 51
- 3.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, PROTECCIONISMOS COMERCIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA MEXICO, TESIS DE LICENCIATURA EN ECONOMIA, ITAM, MAYO 988, PAG. 47
- 4.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 49.
- 5.- IDEM PAG. 60.
- 6.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 64.
- 7.- IDEM 65.
- 8.- RUBIO ANTONIO, INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO ESTADOS UNIDOS, BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, PRIMERA EDICION, MEXICO, D.F. 1981, PAG. 50 Y 53.
- 9.- ORDICILES CABALLEROS EMILIO, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, FACULTAD DE ECONOMIA, UNAM, PRIMERA EDICION, MEXICO 1991, PAG. 31.
- 10.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 72.
- 11.- IDEM. PAG. 72.
- 12.- RUBIO ANTONIO, OB. CIT. PAG. 64.
- 13.- IDEM PAG. 70.
- 14.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, PAG. 75
- 15.- PORTALES GALINDO JULIO ERNESTO, EL LOBI MEXICANO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, TESIS DE LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES, IBERO, 1990, PAG. 84.
- 16.- PORTALES GALINDO JULIO ERNESTO, OB. CIT. PAG. 84
- 17.- CABALLERO ORDICELES EMILIO, OB. CIT. PAG. 20.
- 18.- IDEM PAG. 22.
- 19.- IDEM PAG. 26.

20.- GARCIA MORENO VICTOR CARLOS Y HERNANDEZ OCHOA CESAR, EL NEOPROTECCIONISMO Y LOS PANELES COMO MECANISMO DE DEFENSA CONTRA LAS PRACTICAS DESLEALES, ENSAYO, PAG. 6.

21.- IDEM PAG. 15.

22.- GARCIA MORENO VICTOR CARLOS, OB. CIT. PAG. 11.

23.- IDEM PAG. 35.

24.- IDEM PAG. 36.

25.- GARCIA MORENO VICTOR CARLOS Y HERNANDEZ OCHOA CESAR, OB. CIT. PAG 16 .

26.- IDEM PAG. 16

27.- GARCIA MORENO VICTOR CARLOS Y HERNANDEZ OCHOA CESAR, OB. CIT. PAG 30.



## C A P I T U L O   I I

### LAS PRACTICAS DESLEALES COMERCIO INTERNACIONAL

#### 2.1) CONSIDERACIONES

El dumping como ya se a hecho mención, es considerado una de las praticas desleales, que dentro del comercio internacional, se usa con más frecuencia por los países que pretenden cuidar su economía nacional en relación a las importaciones de otros países. Al ser el objeto de estudio de este trabajo el dumping, creemos importante el tener una idea clara respecto a éste, para poder comprender la situación que se vive actualmente.

Por tal motivo, este capitulo pretende el dar una idea general de lo que es el dumping, su origen, concepto, tipos, los elementos fundamentales para que éste se contituya, así como sus efectos.

## 2.2 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

En el comercio internacional se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales.(1) A tales conductas se les conoce como "Prácticas Desleales de Comercio" o "Competencia Desleal".

Se suele entender por competencia desleal, al dumping y los subsidios, pero no son las únicas prácticas desleales que tienen lugar en el comercio internacional. Existen otras figuras como, por ejemplo:

- 1.- El uso indebido de marcas.
- 2.- Ayudas para la promoción de los productos en el extranjero, créditos a más bajo interés que el mercado, o aún la condonación, devolución o disminución de ciertas cargas fiscales.
- 3.- La comercialización de mercancías chatarras, o que no cumplen con la norma de calidad que les corresponde.
- 4.- La falta de designación del origen de las mercancías, etc.

El GATT, dentro del Acuerdo General, en su artículo VI ofrece una protección contra el dumping y los subsidios, pero no contra las otras prácticas desleales. Lo mismo sucede con la legislación mexicana a este respecto.

Tanto el dumping como los subsidios son prácticas desleales que en el comercio se encuentran vinculadas a tal grado que con frecuencia se confunden, por lo que algunas leyes las comprenden en un solo texto legal, como sucede con el Artículo 1 de la Ley Sobre Prevenciones del Dumping, vigente en Finlandia.(2) Por lo anterior creemos conveniente hacer la diferencia entre ambos.

#### 2.2.) SUBSIDIOS O SUBVENCIONES.

Consiste en el apoyo que otorgan los gobiernos ya sea de tipo fiscal, crediticio, financiero, técnico o de cualquier índole a exportadores nacionales a fin de colocarlos en condiciones competitivas en los mercados externos.(3)

Si un país otorga subsidios es de suponer que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y, por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

El GATT en su artículo XVI, sección "a", en términos generales define al subsidio de la siguiente manera:

" Subvención es toda forma de protección de los ingresos o de sostenimiento de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto en su territorio ".

El Lic. Witker clasifica a los subsidios en dos tipos, Subsidios Compensatorios y Subsidios Puros a las Exportaciones:(4)

1.- Subsidios Compensatorios: Son un medio de ayuda dado a los productores, a los cuales los gobiernos han colocado en alguna desventaja excepcional respecto con sus competidores extranjeros, por ejemplo, porque hayan quedado sujetos a tributaciones especiales en su propio país. Estos subsidios son aceptados por el GATT, siempre que no influyan desfavorablemente en las condiciones de competencia y puedan menoscabar derechos obtenidos en negociaciones mutuamente ventajosas.

2.- Subsidios Puros: Son aquellos que se otorgan directamente a las exportaciones y con fines de ganar competitividad artificial en los mercados de otros del GATT, son sancionados previa investigación, con la imposición de derechos compensatorios, proporcionales a los daños y perjuicios que ocasionan a los productores nacionales de mercancías similares.

Como veremos más adelante, al igual que el dumping, no siempre es fácil determinar si algún producto importado se ha beneficiado de un subsidio que pueda considerarse compensable, ya que el subsidio

puede tomar formas difíciles de detectar. Además es posible que un país pueda utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios, como una forma de protección comercial.

### 3.3) EL DUMPING

#### a) ORIGEN.

Vicente Querol comenta la posibilidad de que la expresión dumping haya sido por primera vez usada en los debates parlamentarios del siglo XIX en Gran Bretaña, aunque especifica que " en verdad la pugna por los mercados tiene precedentes más antiguos, hay constancias de que en el siglo XVIII, Inglaterra hizo dumping en las ventas de lino en el mercado de E.U.A., para abatir las nacientes industrias textiles en este último país. No obstante Alemania es el país más citado en las ventas voluminosas a precios inferiores al de su mercado, para expandir sus ventas en el exterior".(5)

Por otra parte Santos Coy Navarro, menciona que las prácticas de discriminación de precios en el comercio internacional bajo la forma de dumping eran ya muy conocidas antes de que se usara el vocablo. Comenta que el término dumping apareció por primera vez en las obras de Vinner, Haberler e Yntema.(6) Estos economistas internacionales comprobaron que el dumping era el origen de distorsiones y tensiones en la economía internacional.

Ambos autores coinciden al mencionar que el propio Adam Smith en su obra "Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones", habla del dumping al rechazar ciertas formas de competencia desleal que incipientemente vienen a ser el dumping y los estímulos al comercio.

#### b) CONCEPTO

La palabra inglesa, reconocida internacionalmente para denominar la figura que estudiamos, es el gerundio del verbo "To Dump" que significa arrojar fuera, descargar con violencia, vaciar de golpe y gramáticamente, además, como señala Martín Alonso, significa "la inundación del comercio con artículos de precios rebajados especialmente para suprimir la competencia".(7)

Kramer Darlin y Root, en su obra Comercio Internacional, lo define en "Vender un producto en un mercado a un precio más bajo que aquel al cual se vende en otro".(8)

Para Jacobo Vinner, "hay dumping cada vez que se lleva a cabo una discriminación de precios entre dos mercados". Esta definición se refiere no sólo a la práctica de dumping entre dos países, sino entre regiones diferentes de un mismo país, que se estimen mercados, a lo que se ha llamado Mercado Segmentado.(9)

Cruz Miramontes, afirma que el dumping es "la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico o de origen, que provoca o amenaza causar un daño la industria igual o similar del país de concurrencia o impide el establecimiento de la misma".(10)

Vicente Querol considera que el dumping "es una modalidad de competencia desleal, una venta a precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al de mercado de origen, bajo calificación que se haga al mismo tiempo y circunstancias, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio".(11)

Para Heller, el dumping "es el resultado de señalar precios diferentes en distintos mercados".(12)

El GATT en su acuerdo general, en el apartado I del Artículo VI define al dumping de la siguiente manera:

"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 perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación de este artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser

considerado como introducido en un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

A) Menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país importador; o

B) A falta de dicho precio en el mercado interior de éste último país, si el precio del producto exportado es:

- Menor que el comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de las operaciones comerciales normales; o
- Menor que el costo de producción de este producto en el país de origen más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberá tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los productos.

El apartado primero del Artículo 2 del Código Antidumping del GATT señala como dumping:

"Se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales de un producto similar destinado al consumo en el país exportador."



### c) TIPOS DE DUMPING

El dumping se puede manifestar de diferentes formas dentro de la vida económica tanto en el país importador como en el exportador por lo que sus efectos son diferentes, por tal motivo creemos importante el mencionar algunas de las clasificaciones que existen:

Por su duración, Jacobo Vinner distingue tres tipos de dumping: (13)

- Dumping Esporádico: Este se produce durante periodos cortos, bien para liquidar stocks sobrantes, o para fines publicitarios, como su nombre lo indica es ocasional, circunstancial, no tiene intención de destruir competidores.

- Dumping Intermitente: Se produce con carácter regular en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros, tratando de impedir o eliminar la competencia internacional e incluso nacional.

- Dumping Depredatorio: Ocurre cuando son ventas sistemáticas a precios inferiores de un producto en un mercado que en otro. También es conocido como persistente o continuo y busca estructurar posiciones monopolísticas, con lo cual puede después recuperar sus eventuales pérdidas decidiendo en forma autónoma los precios.

Otra clasificación de dumping es la que se refiere a la causa o causas que lo generan. Al respecto Gómez Rodríguez da la siguiente clasificación: (14)

- Dumping Social: Se produce cuando hay una reducción sensible en el costo de producción por exceso de mano de obra, por ineficacia de legislación laboral, así como por una prolongación anormal de la jornada de trabajo.

- Dumping de materias primas: Es el debido por lo general, a causas naturales que conceden ventaja en los costos de obtención de materias primas que se produzcan o se exploten en mejores condiciones en un país que de esta forma recibe una ventaja adicional para su exportación.

- Dumping de transportes y fletes: Este puede originarse por rebaja de costos debido a reducciones en los transportes, bien por concesiones de tipo oficial o por presión de los grupos generadores de una masa importante de mercancías a transportar.

- Dumping Directo: Es el más frecuente y peligroso y se efectúa en contra de determinada producción del país importador, bien para impedir su iniciación o su desarrollo y crecimiento.

- Dumping Indirecto: Se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es productor de la mercancía afectada, dirigido en contra de otro país exportador concurrente al mercado receptor.

- Dumping Arancelario: Puede ocasionarse como consecuencia de una protección arancelaria excesivamente alta y la correspondiente reserva del mercado interno para la producción propia, lo que faculta para exportar a precios bajos a otros mercados sin detrimento de la producción.

- Dumping Voluntario: Es aquel que se produce como consecuencia de la devaluación de la moneda de un país que supone, en teoría, una reducción en el valor numérico de sus gastos de producción al comprador a través del tipo de cambio establecido, con los correspondientes a otros países que han efectuado una medida análoga en su valuta.

En la realidad, puede darse en la práctica comercial, otras clases de dumping, que puede ser debidas a motivaciones de tipo político, económico o financiero.

Pero no todos los tipos de dumping mencionados, se puede decir que son una práctica desleal. Existen casos como se puede ver, en que se justifican las diferencias entre el precio de un producto en su mercado de origen y el precio en el mercado de exportación, o los costos de transporte, por lo que no todos los casos de dumping deben ser objeto de derechos antidumping, ya que no pueden considerarse una

práctica desleal, por el contrario estos pueden significar un beneficio.

Al respecto, Vicente Querol comenta "no siempre las formas de dumping lo son realmente si hacemos un analisis detenido de su origen y desarrollo: por ejemplo, la obtencion de mano de obra más barata en un país no supone necesariamente la existencia de un dumping social, sino una diferencia en el nivel de vida y en el grado de desarrollo".(15)

Respecto al mismo punto el Dr. Cruz Miramontes expone "no todas las formas de dumping merecen el que sean castigados sus beneficiarios, que no son sus autores, por lo que se puede pensar que se debe tolerar la presencia del dumping cuando no sea predatorio, pues los defensores del mismo alegan que producen efectos beneficiosos al consumidor al ofrecer el producto a un mejor precio, obliga si en continuo, aunque la competencia mejore su producción o bien llene un vacío de mercado provocado por los proveedores habituales; en fin, puede suceder que siendo esporádico sea tan reducido que no valga la pena perseguirlo".(16)

Es importante mencionar que además de que se de la figura del dumping, para que este pueda ser censurado o castigado es necesario que exista un daño o amenaza de daño objeto en los mercados externos donde opera, además de que haya una discriminación de precios.

Tanto el daño o la amenaza de daño como la discriminación de precios, son elementos fundamentales del dumping, ya que si estos no se dan, no se puede imponer una sanción o castigo. Dichos elementos son determinados de diferentes maneras por las legislaciones de cada país, algunas de las cuales no van con el espíritu del GATT.

#### **d) EFECTOS**

Varios son los efectos producidos por el dumping, tanto para el productor de una mercancía y para la economía del país, como para el productor del país importador y para el consumidor de este país, efectos que se entrelazan en la práctica, siendo unos reverso de los otros. Evidentemente, los efectos del dumping deben apreciarse dependiendo de sus tipos que ya antes se han mencionado.

Pero podemos estimar que el efecto más importante es su propia penalización o imposición de Derecho Antidumping.

Al producirse el dumping, la administración del país importador puede tomar medidas directas para evitar el menoscabo en la práctica productiva nacional. La norma internacional del GATT establece un procedimiento minucioso donde un vez que se ha demostrado el ejercicio y calculado el margen del dumping puede proceder en la aplicación de derechos antidumping.

El impuesto antidumping es la cantidad, porcentaje o monto adicional que fija el gobierno del país importador al producto o servicio que en su importación incurre en dumping. Es una sanción en contra de una práctica desleal, y suele calcularse en base al margen de dumping, es decir a la diferencia entre el valor normal de la mercancía en un país y el precio al que se vende.

**NOTAS**

- 1.- CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTOS COY, ALGUNAS CONSIDERACIONES JURIDICAS ACERCA DEL CONCEPTO DEL DUMPING, MEXICO, D.F., 1977.
- 2.- QUEROL VICENTE, LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS, EDIT. GUMA, S.A., PRIMERA EDICION, MEXICO, D.F., 1982, PAG. 3
- 3.- WITKER JORGE Y PATICIO MANFFER, LA DEFENSA JURIDICA CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL, EDITORIAL PORRUA, PRIMERA EDICION, MEXICO, D.F., 1987, PAG. 33.
- 4.- WITKER JORGE Y PATICIO MANFFER, OB. CIT. PAG. 34 Y 35.
- 5.- QUEROL VICENTE, OB. CIT. PAG. 67.
- 6.- CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTOS COY, OB. CIT. PAG. 1.
- 7.- QUEROL VICENTE, OB. CIT. PAG. 78.
- 8.- CIT. POR QUEROL VICENTE, IDEM PAG. 70
- 9.- CIT. POR QUEROL VICENTE, IDEM PAG. 70
- 10.- CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTO COY OB. CIT. PAG. 2.
- 11.- CIT. POR QUEROL VICENTE, IDEM PAG. 70
- 12.- CIT. POR QUEROL VICENTE, IDEM PAG. 70
- 13.- CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTOS COY, OB. CIT. PAG. 16.
- 14.- CIT. POR CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTOS COY, IDEM PAG. 22
- 15.- QUEROL VICENTE OB. CIT. PAG 47.
- 16.- CRUZ MIRAMONTES NAVARRO SANTOS COY, OB. CIT. PAG 18.

## C A P I T U L O   I I I

### EL DUMPING EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

#### 3.1. CONSIDERACIONES

El GATT es considerado como el principal organismo de la política liberalizadora del comercio internacional. Al iniciar México su apertura comercial e integrarse al GATT, este se ha incorporado a nuestro sistema jurídico como base de la política comercial mexicana.

Por lo antes mencionado, el presente capítulo tiene por objeto el dar una idea general de lo que es el GATT, su nacimiento, objetivos y principios fundamentales, la regulación que éste da en materia de dumping, así como una síntesis de la Adhesión de México a dicho organismo.



### 3.2. EL GATT

#### A) NACIMIENTO DEL GATT

En 1946 la O.N.U. a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) decidió establecer un comité preparatorio para la elaboración de un convenio de una Organización Internacional de Comercio Internacional (Internacional Trade Organization), conocida como ITO. En 1947 durante la Conferencia celebrada en la Habana Cuba se elaboró dicho convenio conocido como "La Carta de la Habana", en la que se estableció los principios y propósitos de dicha Organización.(1)

Al mismo tiempo en que se formaba la Organización Internacional de Comercio, los gobiernos participantes en su comité preparatorio, efectuaron negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio. Las reducciones arancelarias consecuencia de estas negociaciones pasaron a formar parte de un Tratado Multilateral denominado "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio" (General Agreement on Tariffs and Trade) mejor conocido como "El GATT", el cual fue firmado el 30 de octubre de 1948.(2)

Se pretendía que el GATT funcionara como mecanismo provisional mientras entraba en vigor La Carta de la Habana, pero ésta nunca entró en vigor, principalmente por oposición del gobierno de los

Estados Unidos. Este recibió severos ataques por parte de algunos grupos proteccionistas, los cuales se vieron favorecidos por el hecho de que el texto constitutivo de la nueva organización era considerado como un Tratado, y por lo tanto según la Legislación Norteamericana tenía que seguir el procedimiento de aprobación del Senado. El Senado nunca aprobó el Tratado y el Presidente no pudo ratificar el Convenio. La alternativa que se presentó entonces consistió en celebrar en forma simplificada un acuerdo, que le permitiera al Presidente de los Estados Unidos implementarlo administrativamente a través de la Trade Agreement Act, sin necesitar la aprobación del Senado, quedando así el GATT como el principal mecanismo de la política liberalizadora del Comercio Internacional.(3)

Así el GATT entró en vigor el 1 de enero de 1948 a través de un Protocolo Provisional. Al principio sólo fueron 23 Estados los que firmaron el 30 de octubre de 1947; es decir, todos los miembros de la O.N.U. en ese momento. El Protocolo de Ejecución Provisional fue consecuencia del entendimiento comercial de siete países: Bélgica, Francia, Holanda, Luxemburgo, Reino Unido, Canadá y Estados Unidos.(4)

Actualmente las partes contratantes del GATT suman 96 y existen 28 países que se mantienen como observadores pero de hecho aplican los principios del Acuerdo sin ser miembros suscritos a éste. Canadá y Estados Unidos fueron miembros fundadores del GATT y signaron el Protocolo de Ejecución. México ingresó al organismo firmando el

Protocolo de Adhesion el 25 de julio de 1986, como se expone mas adelante.

#### B) Concepto

Conocido por sus siglas en Inglés (General Agreement on Tariffs and Trade) el Acuerdo General se ha definido como un Código Internacional de Conducta en el que se establecen principios, reglas, disciplinas y obligaciones que los signatarios o Partes Contratantes se comprometen a observar el diseño y ejecución de sus disposiciones y politicas comerciales bajo el concepto fundamental de tratamiento de Nacion mas Favorecida (NMF).(5)

También se ha considerado al GATT como un foro permanente de negociaciones comerciales cuyo objeto es obtener, bases de reciprocidad y mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles que obstaculizan el comercio entre las Partes Contratantes y la desaparición de las barreras comerciales no arancelarias injustificadas, asi como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.(6)

Adicionalmente, se ha señalado que el GATT es un mecanismo multilateral cuyo objeto es solucionar las controversias que surjan entre las Partes Contratantes con motivo de la aplicación y cumplimiento de sus cláusulas o de la observancia de los compromisos adquiridos en las negociaciones comerciales multilaterales (Rondas).

El GATT es, dice Jaques y Colette Neme "...ante todo un Tratado, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios comerciales". (7)

### C) PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Del texto del GATT, Luis Malpica de Lamadrid infiere cuatro principios fundamentales: (8)

#### I) No discriminación al Comercio:

Esto significa que si una parte contratante concede ventajas a otro país, automáticamente deberá ser concedida a todas las partes contratantes del GATT. Esta cláusula tiende a evitar la discriminación comercial a terceros países. Cabe mencionar que esta tiene sus excepciones.

#### II) Protección Exclusivamente Arancelaria:

Se otorga protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas. El objeto de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia.

### III) Procedimiento de Consulta:

Se trata de evitar perjuicio a los intereses comerciales de las partes contratantes. Da a las partes contratantes, sean países grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras Partes Contratantes.

### IV) Servir de Centro de Negociación:

El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden establecer negociaciones o rondas llamadas comerciales multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

### D) OBJETIVOS

Los objetivos del GATT son : (9)

- 1.- Las relaciones económicas deben tender a lograr niveles altos de vida;
- 2.- Elevar índices en empleos, ingreso real y demanda efectiva;
- 3.- Utilizar por completo los recursos mundiales;
- 4.- Incrementar la producción y los intercambios de los productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de Acuerdos que deben estar basados en: - Reciprocidad y ventajas mutuas;

- Reducción de barreras comerciales;
- Eliminación del trato discriminatorio.

### 3.3 EL ARTICULO VI DEL GATT

Durante el proceso de negociaciones que condujeron al establecimiento del GATT, los países participantes reconocieron que la existencia de las leyes y procedimientos para combatir el dumping tenían el peligro de convertirse en obstáculos al comercio internacional.

Esta preocupación quedó reflejada en el artículo VI del Acuerdo, el cual transcribimos a continuación:

#### Artículo VI

##### Derechos antidumping y derechos compensatorios.

"1.- Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o

b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

— menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o

— menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberá tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.

2.- Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo I.

3.- No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o

indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por derecho compensatorio un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

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

5.- Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

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



nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

b) Las Partes Contratantes podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, para que perciba un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un perjuicio importante a una rama de la producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las Partes Contratantes, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, autorizan la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora.

c) No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podría percibir, sin la aprobación previa de las Partes Contratantes, un derecho compensatorio a los fines estipulados en el apartado b) de este párrafo, a reserva de que de cuenta inmediatamente de esta medida a las Partes Contratantes y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desapruueban la aplicación.

7.- Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un perjuicio importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

a) que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el productor similar a los compradores del mercado interior; y

b) que éste sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes."

Las disposiciones básicas al respecto han sido analizadas con el objeto de precisarlas; ésta tarea de revisión alcanzó resultados concretos al término de las negociaciones gubernamentales conocidas como "La Ronda de Tokio" en 1979, de la que surgió un texto complementario al Acuerdo General " El Código Antidumping ".

Este Código tuvo por objeto el interpretar las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General y fijar normas para su aplicación,

con el fin de que éste tuviera mayor uniformidad y certeza; evitando que se convirtieran en protecciones encubiertas injustificadas.

El Código Antidumping en su artículo segundo, párrafo primero define al dumping de la siguiente manera:

" A los efectos del presente Código, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir que se introduce en el mercado de otro país a precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país al 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 ".

Un avance en esta materia comenta el Lic. Ruperto Patiño fue el especificar que no basta con que un país pruebe que ha recibido importaciones en condiciones de dumping, sino además demostrar que tales importaciones dañan a la industria local que produce artículos similares. (11)

### 3.4 LA RONDA DE URUGUAY

Durante sus más de 40 años de existencia, el GATT había demostrado una notable capacidad para hacer frente a las dificultades surgidas en los diferentes periodos de su historia para encontrar los medios adecuados para combatir las crisis y el proteccionismo

comercial. En buena parte, lo anterior habia sido posible gracias a la celebraci3n de Rondas que se llevan a cabo de tiempo en tiempo auspiciadas por el GATT, y que tienen su justificaci3n juridica en el articulo XXVIII Bis del Acuerdo General el cual reconoce la importancia que tienen este tipo de negociaciones para la expansi3n del comercio cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del Acuerdo General y las distintas necesidades de cada parte contratante.(12)

" La celebraci3n de diversas Rondas de negociaciones ha sido 3til para tratar de enfrentar los embates proteccionistas que se han presentado en los 3ltimos cuarenta a3os, resultado de los graves y diversos problemas economicos que han enfrentado la economia mundial durante el periodo ".(13)

Sin embargo pese al 3xito que tuvo el GATT en sus comienzos, a mediados del decenio de 1970 el sistema empez3 a mostrar imperfecciones que lo hicieron blanco de ataques contra su credibilidad. Por esta 3poca aparecen con fuerza una serie de barreras comerciales diferentes a los aranceles. Este nuevo proteccionismo tuvo sus causas en la reacci3n de obreros y empresarios afectados por nuevas importaciones que comenzaron a fluir de pa3ses anteriormente relegados del comercio. Los sectores afectados presionaron a sus gobiernos pidiendo mayor protecci3n.

La aparici3n de nuevos controles a los flujos de comercio internacional permitidos por el derecho internacional, tales como los

Codigos de Conducta del GATT doto a los gobiernos de los medios necesarios para atender las presiones de sus ciudadanos sin violar, al menos en forma, las prohibiciones establecidas. Por otra parte surgieron esquemas novedosos tales como los acuerdos de restriccion voluntaria de exportaciones, que permitieron a las principales potencias económicas limitar sus importaciones sin violar la letra, aunque contravinieran totalmente el espíritu del GATT.(14)

Esta situacion se intenta resolver mediante las negociaciones de la Ronda de Uruguay. El 20 de septiembre de 1986 los ministros de las partes contratantes del GATT acordaron iniciar dichas negociaciones que desde entonces se denominaron " Ronda de Uruguay " .

Dicha Ronda cometa el Lic. Ruperto Patiño, " es un esfuerzo que realizan los participantes por tratar de encontrar soluciones a la crisis. Aunado a esto, ofrece oportunidad de trascender el ámbito puramente comercial e incursionar en nuevos terrenos de cooperación financiera y tecnológica internacional, ya que tiene entre sus objetivos el de definir y dictar las normas y disciplinas para las nuevas esferas de las relaciones económicas internacionales, incluyendo las resultantes del vinculo entre las cuestiones comerciales, monetarias y financieras, las medidas de inversion relacionadas con el comercio y finalmente, en forma paralela, el comercio internacional de los servicios.(15) Por estos motivos, las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay son cualitativamente diferentes de todas las anteriores y constituyen el

más vasto, ambicioso, complejo y difícil proceso de negociaciones en que los países del mundo han participado en el área del comercio.

En el caso específico del dumping, la aplicación irregular del Código Antidumping por parte de los países signatarios, durante la primera parte de la década de los ochentas, generó incertidumbre y falta de credibilidad en dicho instrumento internacional. Por ello, en la Ronda se ha insistido en la necesidad de revisar las disposiciones normativas o bien modificar aquellos lineamientos que generan conflicto en su aplicación. (16)

Hasta la fecha, no existe un acuerdo generalizado sobre un texto relativo a las medidas. Se intenta integrar al Código nuevas figuras como el llamado dumping indirecto.

#### 3.4 LA ADHESION DE MEXICO AL GATT

La conveniencia de concretar la adhesión de México al GATT y la consecuente inserción de la economía mexicana al sistema multilateral de comercio, fue postulada, promovida y justificada por las autoridades mexicanas del sexenio de 1982-1988, en prácticamente todos los documentos básicos de gobierno, ( Plan Nacional de Desarrollo PND, Programa Nacional para el Financiamiento del Desarrollo PRONAFINE, Informe Anual, etc.).

Concretamente, en los documentos oficiales que fueron básicos para la toma de decisiones en la administración, transcribimos el siguiente párrafo:

"Fundamentalmente se busca fortalecer las relaciones comerciales con el exterior, fomentar de manera mas sostenida las exportaciones no petroleras; la apertura de nuevos mercados y la sustitucion eficiente de importaciones; elevar la contribución de los recursos tecnologicos, administrativos y financieros del exterior, de acuerdo con las prioridades de la estrategia y reorientar las relaciones financieras con el exterior para obtener, en condiciones convenientes, los recursos complementarios que requiere nuestro desarrollo" (Plan Nacional de Desarrollo).(17)

Así pues, en concordancia con la opinión de la Cámara de Senadores, el Titular del Poder Ejecutivo Federal, instruyó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial para que iniciara el proceso de Adhesión de Mexico al GATT, ordenandole cumplir con los lineamientos y criterios que se contienen en el oficio de instrucciones, el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federacion el 25 de noviembre de 1985.(18)

Formalmente el proceso de Adhesión de México al GATT se inició el 27 de noviembre de 1985, mediante la comparecencia del representante del gobierno mexicano ante las partes contratantes del GATT, anunciando la decision de las autoridades mexicanas de adherirse al Acuerdo General. Una vez recibida por las Partes

Contratantes del GATT la solicitud de adhesión, se formó un grupo de trabajo para examinar la solicitud y hacer recomendaciones al Consejo de Representantes sobre la misma. Dicho grupo formulo a los representantes mexicanos una serie de preguntas sobre el régimen de fomento industrial, comercio exterior, etc. El regimen juridico aplicable al comercio exterior mexicano, fue minuciosamente analizado, especialmente la Ley de Comercio Exterior Mexicana.(19)

Las negociaciones llevadas a cabo por el representante del marco juridico que culminó con el Protocolo de Adhesion y el Informe del Grupo de Trabajo en donde se establecieron los derechos y obligaciones que Mexico adquiria en su carácter de Parte Contratante y por la otras, la negociación de productos o mercancías que México consolidó en un nivel arancelario tope, como pago o aportación a favor de las demás Partes Contratantes por los beneficios que México recibia al convertirse en una más de ellas.(20)

El proceso de negociación culminó el 15 de julio de 1986, fecha en la que el Consejo de Representantes aprobó los documentos básicos en los que constaban los derechos y obligaciones adquiridos por nuestro país.

De acuerdo con el proceso legislativo constitucional establecido por el artículo 133 de la Constitución Política Mexicana para que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se convirtiera en Ley Suprema de toda la Union, fue necesario que el titular del Poder Ejecutivo Federal sometiera los documentos suscritos a la



consideración del Senado de la República, el cual aprobó el Protocolo de Adhesión, haciéndolo del conocimiento público mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de octubre de 1986.

Finalmente, previo depósito ante el Director General del GATT del instrumento de ratificación correspondiente, con fecha 26 de noviembre de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de promulgación del Protocolo de Adhesión de México al GATT, culminando así el proceso iniciado en noviembre de 1985.

Así al ingresar México al GATT, éste indicaba que aceptaba ventajas que le ofrecía la apertura; la condición de México como país en desarrollo, el trato diferenciado para su agricultura, la vigencia y aplicación del Plan Nacional de Desarrollo y de los Programas Regionales y Sectoriales y el especial tratamiento que se otorgaría a los recursos naturales del país, fueron logros que México obtuvo en el proceso negociador.(21)

Por otra parte México acordó fijar derechos arancelarios, quitar impuestos arancelarios excepto con productos agrícolas, de no más del 50%, una tasa promedio no mayor de 30% y eliminar gradualmente todos los impuestos de importación y cuotas que no fueran compatibles con el GATT. En cuanto a la fijación injusta de impuestos, México acordó estar dispuesto a cambiar su sistema de precios oficiales por procedimientos congruentes con el GATT, al reducir los niveles de impuestos y suprimir gradualmente las líneas, se eliminaron muchos de

los elementos con que los Estados Unidos no estaba de acuerdo en la relacion bilateral.(22)

En cuanto al dumping, Mexico se comprometió a aplicar la Ley de Comercio Exterior de conformidad con lo dispuesto en el articulo VI del Acuerdo General, especificamente en cuanto a la investigación del daño en la producción nacional.

N O T A S

- 1.- MALPICA DE LA MADRID, QUE ES EL GATT, EDITORIAL GRIJALBO, S.A., CUARTA EDICION, MEXICO 1979, PAG. 13.
- 2.- IDEM PAG. 14.
- 3.- MALPICA DE LA MADRID. OB. CIT. PAG. 14
- 4.- SILVA SUAREZ ERNESTO, LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO, LA EXPERIENCIA DE CANADA Y ESTADOS UNIDOS Y LAS EXPECTATIVAS CON MEXICO, TESIS DE LICENCIATURA EN DERECHO, UNAM 1992, PAG.22.
- 5.- PATIÑO MANFFER RUPERTO, EL MARCO JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, Y SU INSERCIÓN EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO, ENSAYO PAG. 1.
- 6.- IDEM PAG. 3.
- 7.- IDEM PAG. 1.
- 8.- MALPICA DE LA MADRID, OB. CIT. PAG. 16.
- 9.- MALPICA DE LA MADRID, OB. CIT. PAG. 19.
- 10.- IDEM PAG. 56.
- 11.- PATIÑO MANFFER RUPERTO, OB. CIT. 55.
- 12.- IBIDEM PAG. 56.
- 13.- SECOFI, PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO, MONOGRAFIA 6, MEXICO, D.F. OB. CIT. PAG. 58.
- 14.- PATIÑO MANFFER RUPERTO, OB. CIT. PAG. 58.
- 15.- IDEM PAG. 59.
- 16.- SECOFI MONOGRAFIA, OB. C.T. PAG. 8.
- 17.- PATIÑO MANFFER RUPERTO OB. CIT. PAG. 42.
- 18.- IDEM PAG. 43.
- 19.- IDEM PAG. 43.
- 20.- SECOFI MONOGRAFIA, OB. C.T. PAG. 10.
- 21.- IDEM PAG. 45.
- 22.- IDEM PAG. 46.

## CAPITULO IV

### EL DUMPING EN LA LEGISLACION AMERICANA

#### 4.I.- CONSIDERACIONES

El antidumping como ya se mencionó, es uno de los instrumentos más recurridos en los Estados Unidos como medida de protección de la industria y del comercio norteamericano.

Desde el punto de vista procedimental el régimen antidumping de los Estados Unidos es considerando el más complejo y activo de los regímenes del mundo. Esta situación es más palpable en el caso de las exportaciones mexicanas, por lo que creemos importante el conocer el proceso, y la situación por la que los exportadores mexicanos son sometidos en los Estados Unidos.

En el presente capítulo se expondrá tanto a las autoridades competentes como el procedimiento que se lleva a cabo en los Estados Unidos, así como las leyes y el reglamento que lo regulan.

#### 4.2 ORIGEN DE LA LEY ANTIDUMPING DE 1921 EN LOS ESTADOS UNIDOS Y SUS MODIFICACIONES

El primer proyecto de ley destinada a impedir las prácticas desleales que configuraba el dumping fue una Ley de carácter arancelario, conocida como "Underwood Tariff Act de 1913".(1)

Luego que aparecieron las leyes que penalizaron el dumping, este término pasó a expandirse y entenderse en el sentido actual.(2) Es en 1916 cuando surge en E.U.A., la primera Ley al respecto. Esta, por ser la primera, adolecía de varias imperfecciones, ya que en vez de imponer gravámenes a las prácticas de dumping y así lograr una reducción fiscal que compensara el perjuicio causado, el dumping estaba reglamentado por leyes de tipo penal, y se podía sancionar al causante con una multa o bien con encarcelamiento, lo cual dependía de la gravedad del asunto; asimismo, dicha ley señalaba que se requería demostrar que el dumping iba acompañado del "intento de causar un daño o perjuicio".(3)

Precisamente, para remediar la ineficacia de la Ley de 1916, en 1921 se promulgó la "Ley antidumping" cuya característica principal fue, por ende, la penalización administrativa del perjuicio a la industria, y por tanto la investigación respectiva pasó a radicarse en la administración pública, en donde la pena para el dumping paso a

ser la imposición de un impuesto. Además se incorporó el concepto de daño.(4)

Siguiendo el modelo de la ley canadiense en la materia, dicha Ley intentó inicialmente implantar un impuesto especial de dumping cuando la mercancía semejante a la producida en E.U.A. fuera importada a menos del valor del mercado foráneo, sin considerar la intención predatoria en el vendedor o el efecto de las ventas bajo el dumping en los negocios nacionales, pero el Senado agregó una disposición en donde se exigía que la industria de E.U.A. fuera o pareciera ser perjudicada o que impidiera su establecimiento a causa de la importación bajo dumping, para la penalización en estos actos.(5)

La Ley Antidumping de 1921 ha sufrido varias modificaciones y adiciones en los años de 1954, 1979 y 1984, las cuales se encuentran publicadas en la Public Law No 93/68, 93a Sección del Congreso. Dentro de ésta legislación en forma resumida, encontramos como definición de dumping "el vender en un país o en cualquier otra parte, alguna clase o especie de mercancía a menos de su valor justo. Existiendo el dumping se impondrá, cobrará y pagará un impuesto especial antidumping diverso a cualquier otra carga fiscal que la ley señale".(6)

Existen varios elementos que son fundamentales para determinar la existencia del dumping en los Estados Unidos, los cuales son

contemplados por la Ley Antidumping de 1921, sus reformas así como por su reglamento (19 Code Federal Regulation CFR):

**a) DISCRIMINACION DE PRECIOS.**

La discriminación de precios en la ley estadounidense es descrita como el procedimiento por el cual una mercancía que se importa a los Estados Unidos, ha sido vendida a menos del "valor justo".(7) Este "valor justo" se puede obtener mediante 3 métodos, por el calculo del precio de venta en el mercado interno (de origen o procedencia) por el precio de venta a terceros países o por el valor reconstruido, el cual se obtiene mediante la adición al costo de producción de la mercancía en el país de origen de los gastos de venta, transporte y un margen de utilidad razonable(8); el más utilizado en los Estados Unidos es el precio reconstruido el cual suele ser el más elevado.(9)

**b) DAÑO O PERJUICIO**

El daño o perjuicio se determinará en el caso de que alguna industria de los E.U.A. pueda resultar lesionada o dañada, o se le impida establecer una industria similar en dicho país por causa de importaciones discriminatorias de precios.(10)

Dichas determinaciones deberán basarse en un cuidadoso estudio en el que deberán tomarse en cuenta varios elementos como los siguientes:(11)

- El volumen de las transacciones,
- Si las importaciones de las mercancías se redujeron o aumentaron.
- Si el precio discriminatorio es el elemento primordial o secundario.
- Si existe la "intención" o el "animo rapaz" o "predatorio" por parte del exportador de perjudicar a una industria y
- Si han disminuido el volumen de ventas del productor domestico por motivo de las importaciones con dumping.

Es importante señalar que aunque se llegue a demostrar que existe discriminación de precios, si no existe perjuicio no se puede considerar que existe dumping.

La legislación define al daño como una reducción de rendimiento presentes y futuros en el capital o en la empresa.(12)

El daño material es aquel que no es inconsecuente, inmaterial o sin importancia.(13)

El encargado de determinar el daño es la (ITC), la cual debe tener un conocimiento detallado de la industria objeto de la investigación, lo cual se verá más adelante.



#### 4.3 AUTORIDADES COMPETENTES EN MATERIA DE DUMPING EN LOS ESTADOS UNIDOS

Las decisiones sobre la política de comercio exterior de los Estados Unidos se toman en diferentes ramas del gobierno norteamericano. Conforme al artículo primero, sección octava, párrafo tercero de la Constitución Política de los Estados Unidos de América es competencia del Congreso establecer el marco de la política de comercio exterior, " El Congreso tendrá facultad: para reglamentar el comercio con las naciones extranjeras, entre los diferentes estados y con las tribus indias". Las acciones del Congreso se han centralizado, principalmente, en reglamentar esta materia y en delegar facultades al ejecutivo y supervisar su actuación de acuerdo a las leyes. Los acuerdos internacionales sobre comercio y la aplicación de aranceles u otras restricciones a las importaciones se basan y están limitadas mediante legislaciones específicas o facultades delegadas por el Congreso, "Sin el consentimiento del Congreso ningún Estado podrá imponer derechos o sobre los artículos importados o exportados salvo los que sean absolutamente necesarios". Son el Presidente y las diversas agencias del ejecutivo que tiene que ver con el comercio internacional quienes se encargan de llevar a la práctica los lineamientos generales establecidos por el Congreso, los cuales se exponen a continuación:

**1.-) Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR).**

El USTR tiene la responsabilidad global de desarrollar y coordinar la aplicación de la política de comercio internacional. Encabeza al Comité de Política de Comercio Internacional que asesora al Presidente en lo referente a acuerdos de comercio internacional, aranceles, restricciones a las importaciones y otros asuntos que señale el Presidente. El Comité es un organismo intersecretarial a nivel de gabinete en el que participan, además del Representante Comercial, los secretarios de Estado, Defensa, Tesoro, Interior, Agricultura, Comercio, Justicia, Energía y Transporte. (14)

**2.-) Departamento de Comercio**

En materia de comercio internacional tiene una "responsabilidad general sobre la operatividad de las principales funciones del comercio internacional no agrícola". La Administración Internacional del Comercio (ITA) es la oficina dentro de este Departamento encargada de los asuntos internacionales. Sus funciones específicas incluyen: el fomento a las exportaciones, la representación comercial en el exterior, administrar las leyes de impuestos compensatorios y antidumping, otorgar ayuda de ajuste a las empresas y comunidades afectadas por las importaciones, y vigilar el cumplimiento de los acuerdos internacionales celebrados por los Estados Unidos. (15)

**3.-) Comisión del Comercio Internacional (ITC)**

La ITC es una agencia independiente que reporta directamente al Presidente y lo asesora sobre asuntos de comercio internacional. Se encuentra integrada por seis comisionados designados por el Presidente, sin que pueda haber más de tres comisionados pertenecientes a un mismo partido político. Entre sus funciones se encuentran: asesorar al Presidente, realizar investigaciones sobre el efecto de las importaciones en la industria domésticas, realizar investigaciones y estudios, y recolectar estadísticas sobre el comercio internacional. (16)

Respecto de la Administración del régimen antidumping son dos autoridades principalmente, las encargadas de resolver las investigaciones sobre el dumping: El Departamento del Comercio (DOC) y la Comisión del Comercio Internacional (ITC).

**a) DEPARTAMENTO DE COMERCIO**

El Departamento de Comercio (DOC), a través de la Oficina de Administración de Importaciones (ITA), es responsable de la administración del dumping. Esta cuenta con dos oficinas, una con alrededor de 55 personas dedicadas a la investigación y otra con unas 140 personas orientadas fundamentalmente hacia las revisiones administrativas, según la complejidad y grado del caso se asignan entre 1 a 15 personas para resolverlo. El DOC determina el margen de dumping, con base en audiencias y en la información vertida en los

cuestionarios realizados por la misma autoridad y por el análisis de los datos obtenidos.(17)

**b) LA COMISION DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

La Comisión del Comercio Internacional (ITC), es la Agencia encargada de decidir si las importaciones a condiciones de prácticas desleales de comercio internacional producen daño, amenaza de daño a la Industria E.U., o retardan el establecimiento de una empresa. Esta agencia recibe información del DOC y de las partes, aunque estas participan en una audiencia pública que tiene solo un día de duración y en donde el tiempo destinado a los exportadores es notablemente reducido.(18)

Dicha Comisión está integrada por 6 comisarios. Si la votación de estos concluye en empate, la ITC deberá determinar que el daño existe, por lo que el denunciado deberá contar con 4 votos negativos para que no se determine daño y concluya la investigación.(19)1

**AUTORIDADES COMPETENTES EN E.U.A. PARA CONOCER LAS  
INVESTIGACIONES ANTIDUPING(19)**

- Departamento de Comercio**
- Evalúa permanentemente las normas,
  - Lleva la secuencia de los procedimientos,
    - Posee la competencia propia, la del Secretario del Departamento y la de la International Trade Administration.
  - Dicta resolución preliminar y final sobre el valor en mercado extranjero y el precio en E.U.A.,
  - Declar suficiencia de la demanda,
  - Puede excluir una firma de la investigación,
- Secretario del Departamento de Comercio**
- Lleva las audiencias pertinentes,
  - Dicta la orden de fijación del impuesto antiduping,
  - Acoge, en su oportunidad, la fianza o garantía,
  - Declara el cambio de circunstancias que permiten dejar sin efecto la sanción,
  - Puede revocar una orden que fija impuesto especial de dumping y suspender la investigación.
- Administración de Comercio Internacional**
- A cargo de elaboración de normas,
    - Comparte la función de regulación de los derechos antidumping.

**Comisión de Comercio  
Internacional**

- Dicta la resolución preliminar del perjuicio,
- Dicta la resolución final del perjuicio.

**Servicio de Aduanas**

- Determina el impuesto antidumping,
- Percibe el impuesto antidumping.

#### **4.4 PROCESO ANTIDUMPING**

Existen dos grandes rubros por medio de los cuales los Estados Unidos se protegen de las importaciones. El primero es a través de los diferentes aranceles de su tarifa de importación. El segundo es por medio de la protección administrativa. Esta última otorga mayor flexibilidad y discrecionalidad a la política de protección comercial.

La protección administrativa otorga mayor flexibilidad y discrecionalidad a la política de protección comercial. "Según funcionarios del departamento de comercio, las leyes y procesos de investigación comercial de los Estados Unidos tienen dos objetivos: aliviar temporalmente los desajustes causados a la industria norteamericana por importaciones exitosas y comercialmente justas, así como eliminar los efectos de ciertas prácticas extranjeras que la comunidad internacional reconoce como injustas y dañinas. Dentro de esta protección administrativa encontramos a la investigación del dumping cuyo proceso veremos a continuación." (20)

a) **PROCEDIMIENTO(21)**

El reglamento de la Ley antidumping de 1921 (Code of Federal Regulation) contempla el procedimiento a seguirse en este caso, el cual se expone a continuación.

El procedimiento empieza con la investigación preliminar, la cual puede iniciar de oficio o cuando el DOC o la ITC determinan que existen elementos suficientes para iniciarla, después del monitoreo de la práctica desleal causante del daño o bien en casos excepcionales, cuando la oficina del representante de comercio de Estados Unidos (USTR) considere necesario iniciar acciones de antidumping en terceros países, siempre que un producto nacional someta una petición al USTR para que este interponga ante el GATT una solicitud donde se alegue que una nación de un país miembro del GATT realiza prácticas de dumping. También puede iniciar por denuncia presentada por cualquier persona interesada en nombre de la industria de los Estados Unidos que tenga fundamentos para creer que la mercancía importada está causando perjuicio. Aunque la regulación establece que la denuncia debe ser presentada por una "proporción significativa" de la industria afectada, en la práctica el régimen en E.U. no verifica si esta fue presentada por parte de la industria, y

si la mayoría de los productores del producto similar lo apoyan, ya que la mayoría matemática no se necesita para la presentación de la denuncia.

La denuncia se presenta ante el DOC y la ITC. Es el primero (DOC) el que determina si la misma reúne toda la información necesaria tal como:

1) El nombre y dirección del peticionario y de toda otra persona, firma o asociación que el peticionario represente.

2) La industria a que beneficie la petición, incluso el nombre de otras empresas que correspondan a este tipo de industria.

3) Una exposición indicando si el solicitante ha presentado o esta presentando una petición de ayuda de ajuste de acuerdo a la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 (sobre Salvaguardia), o ha iniciado un procedimiento de acuerdo a las Secciones 337 ó 702 de la Ley de Convenios Comerciales de 1979 (sobre Impuestos Compensatorios), a la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 o a la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 (sobre Prácticas Desleales), respecto a la mercancía objeto de la petición en referencia,

4) Una descripción detallada de la mercancía importada en cuestión, incluidas sus características técnicas y sus usos, además de su clasificación arancelaria, bajo el arancel de E.U.A.



5) El nombre del país o países desde los cuales la mercancía se exporta o parece ser exportada a E.U.A. y si ella se produce en otro país que no sea el exportador, el nombre del país respectivo.

6) El nombre y dirección de todas las empresas conocidas extranjeras que producen en un país distinto del productor la mercancía de referencia.

7) Todos los hechos pertinentes relacionados con el precio en que la mercancía extranjera es vendida u ofrecida en venta en E.U.A., y en el mercado en el que se produce o desde el cual se exporta, incluso información referente al transporte, seguros, gastos y, si es apropiado, información sobre venta en terceros países y el costo de producción de la mercancía.

8) Los peticionarios imposibilitados de proporcionar la información de ventas o costos exteriores pueden presentar información concerniente a los costos de los productos en E.U.A.

9) Cualquier evidencia de que las ventas en el mercado nacional se hagan en un precio que represente menos del costo de producción de la mercancía y las circunstancias en que esas ventas se hacen.

10) El volumen y valor de las importaciones de la mercancía desde el país respectivo en los últimos dos años así como también, en

otros periodos, si el peticionario estima que estos ultimos son mas relevantes o la mercancia no es actualmente importada a E.U.A., o no se importa en cantidades significativas,

11) Los nombres y direcciones de las empresas que importan la mercancia.

12) Los nombres y direcciones de las empresas en E.U.A., productoras, manufactureras o vendedoras de mercancia semejante.

13) Información del perjuicio material o amenaza de él o el retardo en la instalación de una industria de E.U.A., a causa de la importación de mercancías sobre la que se alegue que es vendida a menos del valor justo.

Esta información con frecuencia es tratada como confidencial si así se solicita. Si por el contrario, la petición que se recibe no tiene el carácter de confidencial, debe notificarse en el acto al representante en Washington, D.C. del país afectado.

Si la petición no es admitida, el DOC lo hace publicar en el Diario Oficial de E.U.A. (Federal Register), aunque en la práctica las mismas no se rechazan formalmente.

Una vez admitida, se tienen 30 días a partir de la fecha de su recepción para determinar si el productor que ha interpuesto la denuncia tiene razón para creer que se trata de una discriminación de

precios, en tal situación se procederá a realizar una investigación sumaria del caso, en esta situación la DOC publica la decisión dada por el Secretario y notifica a la ITC que tiene 45 días para determinar si existe indicación razonable del daño material, o se puede rechazar la denuncia.

Si en la investigación se demuestra que no existen razones suficientes para proseguir con el caso, éste será cerrado (pero si por el contrario el caso amerita mayor atención, el comisionado recomendará al Subsecretario del Tesoro que publique un aviso en el Registro Federal para indicar que se está procediendo a una investigación exhaustiva. A esta acción se le conoce como "notificación de procedimiento antidumping" y describe lo que esta sujeto a investigación).

En la investigación preliminar existen dos procedimientos paralelos que deben llevarse a cabo en un plazo de 25 días. Uno de ellos como ya se menciona en el daño a cargo de la ITC.

La ITC en este caso debe de realizar los siguientes pasos:

- a) Examina la información que provee el solicitante y el DOC.
- b) Analiza el impacto generalizado de las importaciones sobre la industria.

c) Conjuntamente con los solicitantes prepara los cuestionarios que le serán enviados con base en cada caso en particular para obtener tanta información como sea posible referente a la interposición de la denuncia por parte de la industria norteamericana.

d) El equipo de la ITC realiza audiencias preliminares y recibe comentarios de las partes interesadas, y dentro de los 45 días siguientes a la aceptación de la denuncia, debe presentar una resolución preliminar de daño. Si esta es negativa, la investigación antidumping termina; sin embargo, el solicitante puede apelar la decisión de la Corte, y si su apelación recibe una decisión afirmativa de daño, el asunto se envía de nuevo al DOC.

Por otro lado el DOC realiza cuestionarios tanto a los denunciados como a los exportadores, los mismos son sumamente detallados y costosos. Le sigue una visita de un representante de la aduana (oficial aduanal) a las instituciones del fabricante extranjero el cual verifica sus respuestas, las cuales serán cotejadas con la información proporcionada por la industria doméstica. En este sentido el Lic. Cruz Miramontes comenta que la Ley Antidumping Estadounidense no preve en ninguna parte la posibilidad de que el fabricante extranjero se niegue a recibir la visita del oficial aduanal.(22)

Puede suceder que después de ser devueltos los cuestionarios al DOC, éste solicite información adicional. Es común que la parte

afectada solicite postergar la determinación preliminar, y también es habitual que el DOC conceda tal emplazamiento.

Concluida la investigación preliminar, el DOC deberá determinar de acuerdo con las respuestas de los cuestionarios y con la información obtenida, si existen bases razonables para creer o sospechar que la mercancía se ha vendido a menos de su valor justo. El Secretario no determinará el daño, a menos que la ITC haya hecho una determinación preliminar del mismo.

Hasta este momento puede reconocer la existencia de dumping, o negar la existencia de este, en ninguno de los dos casos concluye la investigación.

Si la determinación es afirmativa el comisionado recomendará al Subsecretario del Tesoro que publique un aviso en el "Federal Register" para indicar que se está procediendo a una investigación exhaustiva. A esta acción se le conoce como "notificación de procedimiento antidumping" y describe lo que está sujeto a investigación. Además se notificará a las partes interesadas y a la ITC, así como se ordenará la suspensión de la liquidación e instruirá a las aduanas para que soliciten un depósito o garantía igual al margen del dumping estimado en la determinación preliminar. Si la determinación es negativa, el DOC notificará a las partes interesadas y publicará su decisión en el "Federal Register".

La investigación final es mucho más detallada, el DOC verifica la información proporcionada por las partes y se realizan audiencias públicas las cuales suelen ser muy cortas, además de que el tiempo que se les da a los exportadores es muy poco, ya que se distribuye entre varios exportadores interesados, dándoles de 10 a 15 minutos a cada uno para realizar sus comentarios. Por otra parte a los solicitantes se les da el mismo tiempo para que realicen sus comentarios pero con la diferencia de que a éstos se les agrupa en un sólo bloque.

Una vez concluida la investigación final el DOC y la ITC dan su determinación final la cual puede ser en varios sentidos, dando diferentes resultados:

Si la determinación del DOC es afirmativa, seguida de una determinación preliminar negativa por parte de la ITC, el Secretario de Comercio ordena la suspensión de la liquidación e instruye a las aduanas para que soliciten un depósito o garantía igual al margen de dumping estimado, en éste caso se esperará a que la ITC de su determinación final dentro de los 45 días siguientes.

Si la decisión final del DOC, es negativa la investigación se da por terminada sin acción adicional, el Secretario de Comercio ordena terminar la suspensión de la liquidación en la fecha en que se publicó la negativa final, y ordena a las aduanas que devuelvan cualquiera de los depósitos en efectivo o en especie.

Si la ITC da su determinación final en sentido negativo, el caso se da por concluido con una determinación final negativa del DOC, en este supuesto no hay nada más que hacer desde el punto administrativo. Las partes pueden recurrir a una revisión judicial.

Si la decisión final de ITC es afirmativa junto con una decisión final del DOC en el mismo sentido se publicará en el Registro Federal el dictamen final afirmativo en el cual se incluirá una exposición de motivos con las razones para las cuales se llegó a esta determinación, y se le notificará a las partes interesadas. El DOC publicará una orden de impuesto antidumping que:

a) Ordenará a aduanas imponer el impuesto antidumping sobre la mercancía, de acuerdo con la revisión administrativa.

b) Ordenará que aduanas requiera un depósito en efectivo del impuesto estimado, igual a la cantidad del margen de dumping, para cada entrada o salida de bodega de la mercancía, dentro o después de la publicación de la orden.

c) Excluirá de la aplicación de la orden a cualquier productor o revendedor que no efectuó dumping.

d) Ordenará la suspensión de la liquidación determinada para todas las entradas y salidas de mercancía de la bodega, antes de la publicación de la determinación final de la ITC, y

e) Girará instrucciones a las aduanas para que devuelvan el depósito en efectivo o especie sobre esas partidas.

Es importante mencionar que uno de los elementos que mayor incertidumbre causan a la exportación de los productos sujetos a impuestos antidumping es la forma en que se cobran los mismos. Debido a lo prolongado de las investigaciones, una vez que se determina la existencia de dumping nada garantiza que las exportaciones que se realizan en ese momento practican el mismo dumping que el que se llevaba a cabo durante la investigación. Es por eso que el Departamento de Comercio fija un depósito en efectivo para el importador, sin embargo la liquidación del impuesto no se realiza sino hasta que concluya otra investigación cuya duración aproximada es de un año. Si el depósito resulta mayor al impuesto determinado el Departamento de Comercio regresa al importador la diferencia más los intereses correspondientes, en caso contrario, es el importador quien entrega la diferencia más los intereses al gobierno. Es decir, el importador y el exportador no conocen el precio exacto del producto comercializado sino hasta un año después de haber realizado la operación. Una vez determinado el impuesto, cada año cualquiera de las partes involucradas puede pedir su revisión para lo cual el Departamento de Comercio realiza una nueva investigación y la incertidumbre vuelve a surgir.

#### **b) REVISIONES Y RECURSOS**



Existen dos recursos con los que cuentan las partes: el de revocación y las revisiones administrativas:

**1.- Recursos de Revocación:**

En este interviene tanto la ITC como el DOC y puede ser interpuesto por cualquiera de las partes. Mediante este recurso se pretende revocar la determinación final dada por el DOC y la ITC, tratando de probar que las circunstancias han cambiado, por lo que se debe de revocar la orden que se haya dictado.(23)

**2.- Revisiones Administrativas:**

Por medio de éstas se trata de que pasado un tiempo se realice una revisión del caso de dumping y resuelto en el cual se impusieron derechos antidumping por medio del estudio y análisis de nueva información.(24)

Esta revisión se puede presentar después de un año de que salió la decisión de orden administrativo que impuso derechos antidumping, si hay suficientes causas y evidencias de que las circunstancias han cambiado, o bien puede ser de oficio después de dos años de haber entrado en vigor la orden antidumping, si no se ha presentado dicho cambio.(25)

Se comenta al respecto que este procedimiento es tan o más complejo que la investigación inicial.

Un recurso final, que sólo puede ejercerse via representantes gubernamentales, es la reclamación ante el "Comité de Prácticas Antidumping" el cual está contemplado en el Código Antidumping del GATT. Dicho Comité se encuentra en Ginebra Suiza, y puede otorgar el beneficio de revision y anulacion de la cuota impuesta.(26)

**c) Acuerdos de Suspension.**

Dentro de la legislacion Estadounidense se contemplan los acuerdos de suspension, los cuales pueden ser de tres tipos:

- 1.-Cuando el solicitante se retracta de su petición,
- 2.-Cuando por lo menos el 85% de los exportadores acuerdan interrumpir las exportaciones a E.U.A. por seis meses, y
- 3.-Cuando los exportadores acuerdan eliminar los efectos perjudiciales.(27)

**4.5 EL CASO DE LAS HORTALIZAS MEXICANAS**

Del caso de las hortalizas mexicanas afectadas de dumping en el año de 1980 que el Lic. Vicente Querol expone en su libro "La Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos"(28), a continuación se presentan los puntos más relevantes de la resolución de dicho caso. Estos, a nuestro parecer, son un claro ejemplo de la situación que viven las exportaciones mexicanas en los Estados Unidos en relación

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

con el dumping, sobre todo, como ya antes se menciono, reflejan como la industria norteamericana hace uso de este mecanismo para proteger sus intereses.

El 28 de marzo de 1980 se publicó en el Federal Register la resolución final proporcionada por el Departamento de Comercio, a través de la Administración de Comercio Internacional, en el procedimiento que afectó a las hortalizas frescas de invierno exportadas por México a Estados Unidos.

La investigación se refirió a hortalizas exportadas durante el invierno, esto es en el periodo comprendido entre el 1 de noviembre hasta el último día de abril del año siguiente.

La petición de aplicación del impuesto especial de dumping fue presentada por la Southwest Florida Winter Vegetables Growers, Ass., el Palm Broward Farmers Comittion for Legislative Action, Inc., y la South Florida Tomato and Vegetables Growers, los cuales expresaron que el tomate, la calabacita, la berenjena, el pepino y pimiento, provenientes de México, se vendían a menos valor del justo, en el mercado de los Estados Unidos.

El Departamento de Comercio y anteriormente el Departamento del Tesoro, debieron analizar las actividades de 34 cultivadores que representaban, aproximadamente, el 15% de las importaciones de hortalizas de invierno desde México.

La mayoría de los productores investigados producían más de un tipo de hortaliza. En el curso de una estación hay una enorme cantidad de ventas de los productos en referencia y la muestra del caso cubrió, más o menos, 58,000 operaciones. lo que se estimó representativo estadísticamente de las operaciones de la totalidad de los productores. Los peticionarios estimaron, sin embargo, que la muestra no era representativa, ya que los mayores productores se encontraban representados en ella desproporcionadamente. No obstante se había seleccionado a los cultivadores en términos que reflejan la importancia de cada uno de los niveles.

Pero la autoridad de E.U.A. estimó que no había disposición alguna que se refiriese a este punto, por lo que no apoyó el criterio de que tales productos se excluyesen de esta clase de investigación y consideró que la ley se refería a toda clase de productos.

Otro aspecto de interés fue el referente al sistema de comercialización usado sobre las hortalizas frescas de invierno producidas en México. Aproximadamente 2,000 productores de estas hortalizas localizados en el Estado de Sinaloa, al Norte de México, venden sus cosechas primeramente a compradores de E.U.A, los que abastecen más o menos un 50% del mercado estadounidense en esos renglones. Esos compradores están constituidos por "brokers", localizados en especial en Nogales, Arizona, los que adquieren y distribuyen los productos tanto en E.U.A. como en Canadá. Estos aparecen como consignatarios, a comisión, de la mercancía. Son los únicos responsables de la negociación de los productos cuestionados

y, por ende, de sus precios. Los cultivadores figuran como vendedores, pero carecen de control sobre las ventas. Factores como el clima, pestes, su carácter perecedero, suelen depreciar la mercancía, sin participación de los productores.

En vista de que los precios de los productos en México no pudieron utilizarse para calcular el valor justo de ellas, ya que los tipos y calidades cubiertos por la investigación no son vendidos en este país en cantidades suficientes para la finalidad de hacer comparación respectiva, hubo de recurrirse a las ventas de los mismos en un tercer país, en este caso Canadá, tomándose en cuenta solo a los productores que vendían en este último mercado.

La investigación no produjo evidencias de que existiese discriminación de precios, ni intencional ni de otro modo, entre lo vendido en Estados Unidos. Por esto, los precios de ambos mercados reflejaron las condiciones de venta de esos productos.

La información sobre los precios reveló fluctuaciones diarias significativas para las hortalizas frescas de invierno, como resultado de ciertos factores, como la calidad de la producción, el color, la madurez y la hora diaria de la venta. Este último factor, por ejemplo, tiene un gran impacto en el precio. Los precios varían según la hora de la venta de acuerdo con el volumen de abastecimiento y de la demanda, para decaer al término del día, cuando los vendedores no desean, entre otros aspectos, incurrir en gastos de almacenaje para vender después. Por estas razones, la tradicional

comparacion para hacer el calculo del valor justo, tiene aqui variaciones significativas.

Los peticionarios pidieron con insistencia que se aplicara la modalidad del " valor justo ", pero la Ley de Convenios Comerciales de 1979, hizo prevalecer las ventas en terceros paises sobre el sistema del valor contruido, criterio que tomo el Departamento de Comercio. El resultado de la comparacion de los precios de venta en Canada y E.U.A. no acreditó que existiese una discriminación que constituyese base para establecer que las hortalizas frescas de invierno de México hayan sido vendidas en Florida a un precio inferior al justo en los términos de la Sección 735 de la Ley de Aranceles de 1930.

Como el caso antes mencionado, una serie de productos mexicanos que se importan a los Estados Unidos han sido afectados por impuestos antidumping, de entre los cuales podemos mencionar a manera de ejemplo:

PRODUCTO	IMPUESTO ANTIDUMPING
Flores Frescas	0 - 29.4%
Azufre Elemental	0 - 33%
Utensilios de Cocina	1.63 - 27.6%
Cemento	3.6-58.3%

El caso más reciente ha sido la imposición de impuesto antidumping al Acero Mexicano, éste se encuentra en proceso por lo que la información al respecto es escasa y de tipo confidencial.

La petición fue presentada por 12 compañías acereras estadounidenses, las cuales acusan a las acereras extranjeras de vender a precio menor que en el país de origen, es decir de practicar dumping. Esta fue interpuesta ante el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional (ITC).

El 27 de enero de 1993 el Departamento de Comercio de los Estados Unidos resolvió imponer impuestos antidumping de hasta un 109% al Acero procedente de empresas de 19 países, entre ellos Mexico, para el cual el impuesto fue del 76%. Dicha medida es de carácter preliminar, la cual pasará a ser definitiva hasta que la Comisión de Comercio Internacional (ITC) decida que existe daño a la industria siderúrgica estadounidense; de existir daño se ordenará al servicio de Aduanas para que éste recolecte los derechos antidumping. Hasta el momento se ha pedido a los importadores que depositen fianza o hagan depósito en efectivo igual al promedio del precio de dumping calculado.

N O T A S

- 1.- QUEROL VICENTE, LA LEY DE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS, EDITORIAL GUMA, S.A., PRIMERA EDICION, MEXICO 1982, PAG. 77.
- 2.- QUEROL VICHETE, OP. CIT. PAG. 73.
- 3.- IBIDEM PAG. 73.
- 4.- IDEM PAG. 79.
- 5.- NAVARRO CRUZ MIRAMONTES SANTOS COY, ALGUNAS CONSIDERACIONES JURIDICAS ACERCA DEL CONCEPTO DEL DUMPING, MEXICO, D.F., 1977, PAG. 40.
- 6.- IDEM PAG. 42
- 7.- ITAM MEXICO, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, EDITORIAL MC. GRAW-HILL, PRIMERA EDICION, MEXICO 1991, PAG. 340.
- 8.- IBIDEM PAG. 340.
- 9.- IDEM PAG. 344.
- 10.- NAVARRO CRUZ MIRANOTES SANTOS COY, OBL CIT. PAG. 44 Y 45.
- 11.- ITAM, OB. CIT. PAG. 344.
- 12.- IDEM PAG. 344.
- 13.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, PROTECCIONISMO COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA MEXICO, TESIS DE LICENCIATURA EN ECONOMIAA, ITAM, MEXICO 1988, PAG. 90.
- 14.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 91.
- 15.- IDEM PAG. 91 Y 92.
- 16.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 93.
- 17.- IDEM PAG. 94.
- 18.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 94.
- 19.- QUEROL VICENTE, OB. CIT. PAG. 89.
- 20.- SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 151.
- 21.- ESTE APARTADO SE ELABORO CON LA INFORMACION ADQUIRIDA DE:



19 CODE OF FEDERAL REGULATION

OVEROL VICENTE OB. CIT. PAG. 85 Y 91

ITAM, OB. CIT. PAG. 321 Y 340.

NAVARRO CRUZ MIRAMONTES SANTOS COY, OB. CIT. PAG. 45 Y 53

SALES SARRAPY CARLOS LEOPOLDO, OB. CIT. PAG. 52 Y 56.

22.- ITAM, OB. CIT. PAG. 49.

23.- IDEM PAG. 350

24.- IBIDEM PAG. 350.

25.- WITKER JORGE Y JARAMILLO GERARDO, EL REGIMEN JURIDICO DEL  
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (DEL GATT AL TRATADO TRILATERAL),  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS, PRIMERA EDICION, MEXICO 1989,  
PAG. 69.

26.- ITAM, PAG. 352.

27.- QUEROL VICENTE, OB. CIT. PAG. 92 Y 100.

## CAPITULO V

### EL MARCO JURIDICO ANTIDUMPING EN EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO

#### 5.1 CONSIDERACIONES

Aunque el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos no ha sido aprobado por ninguno de los gobiernos de los países involucrados, no pudiendo considerarlo todavía como una realidad para nuestro países, creemos conveniente conocer el contenido de éste en relación a lo acordado respecto al dumping.

En el presente capítulo se hace una breve descripción del proceso que se llevó a cabo para firmar el Tratado y se presenta un resumen de su Capítulo XIX, el cual se refiere al dumping.

## **f.2.ANTECEDENTES**

### **a)Concepto de Tratado de Libre Comercio**

Un Tratado de Libre Comercio, es el instrumento jurídico por el que se codifican los principios y disciplinas conforme a los cuales se llevará a cabo la creación y funcionamiento de una Zona de Libre Comercio. (1)

El GATT, autoriza, en su artículo XXIV, la formación de Zonas de Libre Comercio (ZLC) en los siguientes terminos:

"Se considera que existe una Zona de Libre Comercio en formación, cuando un grupo de dos o más territorios aduaneros acuerdan eliminar los derechos de aduanas y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, excepto, en la medida que sean necesarias, las que autoriza el Acuerdo General, con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de la zona. La ZLC quedará formada cuando se cumplan los plazos previstos para la liberalización comercial convenida."

Como comenta el Lic. Ruperto Patiño, "...en la Zona de Libre Comercio, cada país, conserva la identidad de su territorio aduanero en el que se admiten, sin aranceles y sin restricciones, las mercancías provenientes de los territorios de los países que integran la Zona. Cada país integrante de la Zona, aplica al comercio que

sostenga con terceros países ajenos a la Zona su propio arancel, el cual puede ser diferente al que apliquen a terceros países los demás países integrantes de la Zona."(2)

**b) TRATADO TRILATERAL: CANADA, MEXICO, ESTADOS UNIDOS.**

El 5 de febrero de 1991 los Ejecutivos de Canadá, México y Estados Unidos, anunciaron la decisión de suscribir un Tratado Trilateral de Libre Comercio.

De hecho este tratado, ya existía entre Canadá y Estados Unidos, pasando a ser de un Tratado Bilateral a Trinacional, situación que como comenta el Lic. Jorge Witker: "...supone la incorporación de México a una zona de libre comercio ya cristalizada, restando así a nuestro país capacidad negociadora".(3)

Iniciadas las negociaciones se crearon 17 grupos de trabajo para las diferentes áreas de negociación que fueron: Acceso a Mercados, Reglas de Comercio, Servicios, Inversión, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

Así el 12 de octubre de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá y la Representante Comercial de los Estados Unidos, concluyeron las negociaciones del Tratado. Funcionarios de los 3 gobiernos recibieron el encargo de concluir el texto final, el cual fue firmado el 17 de diciembre del

mismo año, por los mandatarios de los 3 países. El Tratado entrará en vigor el 1 de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

Los objetivos del Tratado entre otros son: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para solución de controversias.(4)

Es importante mencionar que cada país ratificó sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, y de otros convenios internacionales, es decir que todo lo establecido en el Tratado deberá ser conforme al espíritu del GATT.

Respecto a los objetivos específicos, a juicio de SECOFI son:(5)

- Aumentar las exportaciones con el fin de generar las divisas necesarias para enfrentar la modernización de la planta productiva nacional.
- Alcanzar una competitividad en la producción de bienes y servicios que permita la creación de empleo y la elevación de los niveles salariales de los mexicanos.
- Aprovechar economías de escala en función del mercado zonal de más de 360 millones de habitantes.

- Propiciar economías de especialización en las que México tiene ventajas comparativas tanto para el mercado zonal como para terceros países.
- Aprovechar opciones tecnológicas que en un contexto de apertura económica permitan el desarrollo de nuevas inversiones productivas.
- Pugnar por establecer entre los tres países, reglas claras y comunes para resolver las controversias comerciales sustrayéndolas de aplicaciones unilaterales e impositivas.

En general para SECOFI el Tratado puede significar una mayor eficiencia económica, así como un incremento en el comercio con los Estados Unidos, aumentando los ingresos de la población, y mejorando el nivel de vida del país.

### **5.3 EL SISTEMA ANTIDUMPING TRILATERAL.**

#### **a) Ubicación**

Como ya se mencionó uno de los objetivos principales que persigue México, es el aumentar sus exportaciones, siendo muy importante para este punto reducir la incertidumbre en el acceso de

los productos mexicanos a los mercados de los Estados Unidos y Canadá.

En este sentido el Dumping y en general las prácticas desleales son consideradas como uno de los mecanismos que son más utilizados para limitar el acceso a dichos mercados, por lo que México planteó la necesidad de revisar los sistemas que regulan las prácticas desleales actualmente.

"México desea establecer mecanismos, rigurosos par combatir las practicas desleales de comercio exterior, sin que éstos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas. El sistema existente en México, es transparente y protege apropiadamente a sus productores de la competencia desleal y a la vez, no permite que sea utilizado con fines proteccionistas. En reciprocidad, desea que sus principales socios comerciales introduzcan disciplinas semejantes que eviten el abuso de medidas antidumping o antisubsidios".(6)

Así, al término de la primera reunión ministerial para el Tratado, celebrada el 7 de junio de 1991, los Secretarios de Comercio de México y Canadá y la representante comercial de Estados Unidos, acordaron la formación de un grupo de trabajo sobre Prácticas Desleales de Comercio.

Este grupo se reunió varias ocasiones en donde se hizo un análisis de:

- Los tres sistemas de defensa contra prácticas desleales,

- Lo pactado en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos y,
- En lo relativo al combate de estas prácticas así como de los avances en esta materia dentro de la Ronda de Uruguay.

**b) Experiencia Canadá Estados Unidos(7)**

En el capítulo 19 del Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos se acordaron tres puntos en materia de prácticas desleales:

- El primero consiste en una prohibición de realizar enmiendas a los estatutos legales que regulan las prácticas desleales sin efectuar previamente notificaciones y consultas con la otra parte.
- El segundo da lugar a la creación de paneles binacionales que revisen las decisiones finales en materia de antidumping generadas por los organismos administrativos de ambos países.
- El tercero consiste en la creación en un periodo de 5 a 7 años de un sistema de reglas comunes en materia de prácticas desleales que se aplique al comercio binacional.

**1.- Prohibición de realizar enmiendas:**

Ni a los Estados Unidos ni al Canadá se les permite reformar su legislación antidumping, en tanto se afecte al otro país a menos que la legislación reformada especifique claramente que se aplicará al otro país, previa notificación, y siempre que las reformas propuestas



sean consistentes con el GATT, con el Código Antidumping y con el objeto y propósito del TLC. Cuando el otro país objete las reformas propuestas, se iniciarán consultas de gobierno a gobierno. Si dichas consultas fracasan para llegar a una solución, el otro país puede requerir que se nombre un panel binacional para revisar y dictaminar sobre las reformas propuestas. Cuando un panel binacional emita una declaración recomendando cambios a las reformas propuestas, los dos gobiernos deberán entablar consultas obligatorias por un periodo de noventa días, durante el cual deberán buscar una solución mutuamente satisfactoria. Si el país que propone las reformas no cumple con la opinión del panel, y no se llega a una resolución mutuamente satisfactoria dentro de nueve meses, el otro país puede redactar y aprobar legislaciones idénticas o iniciar acciones para dar por terminado el TLC con previa notificación de sesenta días.

## 2.- Panel Binacional:

Dentro del Acuerdo se estableció un procedimiento de arbitraje bilateral a través de un organismo denominado "Panel Binacional" con el cual se reemplaza la revisión judicial de resoluciones definitivas de derechos antidumping realizadas, ya sea por el Departamento de Comercio de EUA (DOC) o la Comisión de Comercio Internacional de EUA (ITC), el Departamento Nacional Canadiense de Ingresos, Aduanas e Impuestos al Consumo (DNR) o el Tribunal Canadiense de Importaciones (CITI).

A petición de cualquiera de los dos países, se designa un panel binacional integrado por cinco miembros dos por cada parte y el quinto es escogido por un acuerdo entre las partes, si no se llega a un acuerdo se escoge al azar.

La tarea del panel consiste en determinar si la entidad investigadora efectuó su decisión cumpliendo los requisitos legales establecidos por la legislación interna. Para ello se estableció como requisito que el panel aplicará las normas e interpretaciones legales de revisión judicial vigentes en el país donde la investigación administrativa tuvo lugar.

Aunque la facultad de accionar los paneles corresponde a los gobiernos, cualquier persona legalmente capacitada puede solicitar la creación de paneles, incluso una persona afectada por una revisión de este tipo, puede solicitar a su gobierno que inicie la revisión en un panel binacional en su nombre y dicho gobierno está obligado a hacerlo.

Las decisiones dentro de los paneles se toman por mayoría de votos, el quórum necesario para las votaciones es del 100% de los miembros.

El Acuerdo establece también un Código de Conducta que debe ser observado por los panelistas ya que de lo contrario la parte podría retirar al panelista que lo viole y nombrar a uno nuevo.

El procedimiento de paneles está sujeto a un límite de 315 días contados desde la terminación de los procedimientos de la agencia respectiva, siendo que las apelaciones ante tribunales norteamericanos llegaron a durar hasta 4 años.

También observa una ventaja en cuanto a costos, ya que bajo el TLC, las revisiones de paneles binacionales son iniciadas y conducidas fundamentalmente por los gobiernos respectivos, por lo que el gobierno es el que asume los gastos.

La decisión de los paneles binacionales es obligatoria para los gobiernos y sus agencias, aunque cabe mencionar que a la fecha, Canadá ha presentado 14 casos, de los cuales a obtenido dos soluciones favorables. Los otros casos se mantienen en estudio por la Suprema Corte de Estados Unidos, la cual no ha aceptado el carácter suprenacional que el Tratado le atribuye a los paneles binacionales.

Se ha dado el caso que después de que el panel binacional da su resolución, se acuda a un Comité extraordinario para impugnar la resolución dada por el panel. El caso más reciente es el de la carne de puerco canadiense, en donde los productores estadounidenses acudieron a un Comité Extraordinario formado por jueces de apelación retirados, el cual sostuvo la decisión del panel, argumentando que una revisión extraordinaria del mismo, solo procede en circunstancias excepcionales, como un mecanismo de defensa en caso de un grave error del panel.

### 3.- Sistema de Reglas Comunes:

El sistema de paneles tiene un carácter transitorio. De acuerdo a las reglas tiene una vigencia de 5 años prorrogables en una sola ocasión por 2 años más. La idea es que al terminar su vigencia el sistema de paneles sea substituido por un nuevo sistema basado en reglas menos restrictivas desarrolladas por el grupo de trabajo. Si las partes no han implementado las reglas desarrolladas por el grupo de trabajo el ALC establece la posibilidad de que cualquiera de las partes de por terminado el ALC con el único requisito de una notificación seis meses antes.

#### C) RONDA DE URUGUAY(S)

En la Ronda de Uruguay, uno de los puntos más importantes en cuanto al Dumping ha sido el revisar las disposiciones normativas del Código Antidumping, con el fin de fortalecer o modificar aquellos lineamientos que generan conflictos en su aplicación.

Otros puntos que han sido tratados respecto al Dumping, en los cuales México a hecho hincapie son los siguientes:

- Aclarar y mejorar el concepto de amenaza de daño que se utiliza para establecer derechos antidumping;

- Requerir que los países establezcan la llamada "cláusula de extincion" que pone termino a las sanciones antidumping, dejando abierta la posibilidad de que estas medidas sigan vigentes si se prueba que persiste el daño;
- Introducir una "cláusula de minimis", para no sancionar las exportaciones de pequeñas empresas;
- Exigir una participación minima del 25 por ciento de los productores nacionales que respalde a los promotores de una accion antidumping, para evitar que las acciones contra las prácticas desleales respondan a intereses personales;
- Aclarar las causas para aplicar retroactividad en el cobro de derechos antidumping;
- Fortalecer el proceso de solución de diferencias del Código a fin de mejorar el cumplimiento de las recomendaciones del Comité, y
- Establecer un cláusula de "nuevos exportadores" (newcomers), según la cual, los exportadores del producto objeto de investigación queden excluidos de las sanciones antidumping, si no exportaban cuando se realizó la investigación.

Hasta la fecha no existe un acuerdo generalizado sobre un texto relativo a las medidas antidumping. El principal problema radica en lograr un equilibrio entre los países interesados e incorporar al Código las nuevas figuras propuestas, tales como el llamado dumping indirecto (el cual se da en exportación de productos en los cuales se han incorporado insumos importados en condiciones de dumping), y aquellos que proponen un mayor fortalecimiento y aplicación correcta de las normas, procedimientos e investigaciones contra el dumping para evitar que sea utilizado como instrumento proteccionista.

**5.4) CAPITULO XIX DEL TRATADO TRATADO DE LIBRE COMERCIO ( REVISION Y SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS )(9)**

A cotinuación se exponen los puntos mas importantes a los que se llego en materia de dumping dentro del acuerdo de libre comercio, los cuales, como ya se mencionó están por ser aprobados por los gobiernos de los respectivos países:

**1.- CONSERVACION DE LA LEGISLACION NACIONAL.**

El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping," ...cada una de las partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping a los

bienes que se importen del territorio de cualquiera de las otras Partes ".

Cada una de las partes tiene el derecho de reformar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping, siempre que, la reforma sea conforme a las obligaciones del TLC. Cualquiera de estas enmiendas, en la medida en que se apliquen a las importaciones procedentes de otro país signatario, podrán ser revisadas por una instancia arbitral para detectar conflictos con los objetivos y propósitos del Tratado, así como los del GATT y sus Codigos de conducta relevantes. Si el tribunal arbitral determina que existe un conflicto y una vez agotado los mecanismos de consultas, no hay acuerdo en una solución, el país que solicite tal revisión podrá adoptar medidas legislativas o administrativas, equivalentes o bien denunciar el Tratado.

## **2.- PANELES**

Se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales.

A solicitud de una de las partes que conforme al derecho del país importador, tenga derecho a la revisión judicial de una resolución; el país importador o exportador podrá sustituir la revisión judicial por tribunales arbitrales binacionales. La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra parte implicada, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la parte importadora. De no solicitarse la integración del panel en el plazo señalado, prescribirá el derecho de revisión.

Cada Tribunal se integrará por cinco árbitros calificados, de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países. Cada uno de los países en conflicto seleccionará a dos de ellos, el quinto será escogido por acuerdo de los árbitros seleccionados y, de no haber acuerdo, será elegido al azar.

En la revisión de la resolución impugnada, el tribunal arbitral solamente aplicará el derecho del país importador. Los 3 países desarrollarán las reglas de procedimiento para los tribunales arbitrales. Dichas reglas se formularán de modo que se expida el fallo definitivo dentro de los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel. El tribunal arbitral podrá confirmar la resolución impugnada o devolverá a la instancia anterior, con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. El cumplimiento de las resoluciones emitidas por el tribunal arbitral será obligatorio.



Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un Comité de impugnación extraordinario integrado por tres jueces, activos o retirados, de los tres países. Este Comité anulará la resolución original, si concluye que se ha presentado alguno de los supuestos para invocar la impugnación extraordinaria. En este caso, se establecerá un nuevo tribunal arbitral.

### 3.- COMITÉ ESPECIAL PARA SALVAGUARDA DEL SISTEMA DE REVISIÓN ANTE EL PANEL.

El TLC establece mecanismos de salvaguarda para asegurar que el procedimiento del tribunal arbitral funcione según lo previsto. Un país miembro podrá solicitar que un Comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países miembros:

- Ha impedido la instalación del tribunal arbitral;
- Ha impedido que el tribunal arbitral dicte una resolución definitiva;
- Ha impedido la ejecución de la resolución del tribunal arbitral o negado su fuerza y efecto obligatorios; o
- Ha incumplido en lo relativo a brindar la oportunidad a un tribunal judicial independiente, de conformidad con los

principios dispuestos en derecho interno, de revisión judicial de los fundamentos de la resolución administrativa objeto de la controversia.

Si el Comité especial concluye que se incurre en algunos de los supuestos previstos, los países involucrados buscarán solucionar el asunto tomando en cuenta la determinación del Comité. Si no logran llegar a un acuerdo, el país reclamante podrá suspender el sistema de tribunales arbitrales binacionales con respecto al otro país o suspender otros beneficios derivados del Tratado. Si el país reclamante suspende el sistema de tribunales arbitrales, el país demandado podrá adoptar medidas recíprocas. Salvo que los países involucrados resuelvan el asunto o que el país demandado demuestre al Comité especial que ha adoptado las medidas correctivas necesarias, cualquier suspensión de beneficios podrá continuar en vigor.

N O T A S

- 1.- PATINO MANFFER RUPERTO, EL MARCO JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Y SU INSERCIÓN EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO, ENSAYO, 1989, PAG. 69.
- 2.- IDEM, 1989, PGA. 70.
- 3.- WITKER JORGE Y JARAMILLO GERARDO, EL REGIMEN JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (DEL GATT AL TRATADO TRILATERAL), INTITUTO DE INVERTIGACIONES JURIDICAS, PRIMERA EDICION, MEXICO 1991, PAG. 163.
- 4.- WITKER JORGE Y JARAMILLO GERARDO, OB. CIT. PAG. 167.
- 5.- SECOFI, TRATADO DE LIBRE COMERCIO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS, MONOGRAFIA, SEPTIEMBRE 1992, PAG. 7.
- 6.- SECOFI, OB. CIT., PAG. 41.
- 7.- INFORMACION OBTENIDA DE - WITKER JORGE Y JARAMILLO GARARDO, OB. CIT. PAG. 1633-180, - SECOFI, SOLUCION DE CONTRIVERSIAS, MONOGRAFIA, SEPTIEMBRE 1991, - ITAM, MEXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, EDITORIAL MC GRAW-HILL, PRIMERA EDICION, MEXICO 1991, PAG. 386-370.
- 8.- INFORMACION OBTENIDA DE - JAIME SERRA FUCHE, MEXICO Y LA RONDA DE URUGUAY DEL GATT, SECOFI, MONOGRAFIA, ENERO 1992. PAG. 14, - SECOFI PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO, MONOGRAFIA, SEPTIEMBRE 1991, PAG. 10
- 9.- TEXTO TRATADO DE LIBRE COMERCIO, CAPITULO XIX, PAG. 303-310.

## " CONCLUSIONES "

**PRIMERA.-** A partir de la apertura comercial por parte del gobierno mexicano en 1983, con la que se impulsó el desarrollo económico a través de las exportaciones no petroleras, el sector productivo enfrentó de manera directa el riesgo de las barreras comerciales no arancelarias.

Entre estas barreras el dumping es uno de los mecanismos que se utilizan mas frecuentemente por países que pretenden proteger a sus productores de la importación. En este sentido, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos han sido obstaculizadas, entre otras causas, por la legislación norteamericana sobre el dumping y por el desconocimiento de esta legislación por parte de los exportadores mexicanos.

**SEGUNDA.-** El dumping que como lo define el GATT en su acuerdo general, apartado I del artículo VI, es "...la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal", requiere para que pueda ser condenable que exista daño o amenaza de daño y que haya una discriminación de

precios, sin estos dos elementos no se puede imponer una sanción o castigo antidumping.

No todas las formas de dumping merecen castigos, existen casos en que se justifican las diferencias entre el precio de un producto en su mercado de origen y el precio en el mercado de exportación, los motivos pueden ser diversos tales como los costos de transporte o por el precio de la mano de obra más barata de un país a otro, etc. No pudiéndose considerar en estos casos que exista una práctica desleal.

**TERCERA.-** Cuando la normatividad del GATT a partir de los setentas perdió efectividad en el desarrollo del libre comercio por la aparición de prácticas neoproteccionistas, es de la mayor relevancia para los exportadores mexicanos encontrar vías de solución más inmediatas, y acuerdos que aseguren procedimientos limpios y no tan dilatados en materia de dumping.

Una de las preocupaciones que contempla el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México es en este sentido. Tres fueron las medidas más importantes a que se llegó en materia de prácticas desleales:

a) La prohibición de realizar enmiendas a la legislación antidumping de cualquiera de los tres países involucrados, si estas no son conformes con las estipulaciones del TLC.

b) El establecimiento de paneles binacionales como un mecanismo arbitral independiente, que revisen las soluciones definitivas en materia de dumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios. Los cuales han demostrado que ser un buen medio para acortar plazos, así como una buena medida conciliatoria.

El arbitraje implica la acción y la facultad de arbitrar. Esta facultad es ejercida por el arbitro, quien debe fallar según su conciencia y sin atenerse al derecho estricto. Es evidente que para que pueda existir arbitraje la ley o en el caso que nos ocupa los gobiernos celebrantes del Tratado, deben autorizar a las partes para sustraerse a los tribunales comunes y sometan sus controversias a los jueces arbitrales.

c) La posibilidad de que a futuro exista un estudio profundo de la legislación, procedimiento y práctica antidumping de cada uno de los países involucrados, con el objeto de homogeneizar regimenes.

CUARTA.- Si bien el Tratado de Libre Comercio es una importante alternativa para fortalecer estos aspectos, son de igual importancia las propuestas que presenta la Ronda de Uruguay del GATT. Ya que uno de los puntos más importantes en cuanto al dumping, ha sido el revisar las disposiciones normativas del Código Antidumping, con el fin de fortalecer o modificar aquellos lineamientos que generan conflicto en su aplicación.

La aplicación de los principales puntos de esta Ronda significarían un avance sustantivo en la regulación de las leyes antidumping entre todos los firmantes del GATT, entre otras razones porque:

- a) Aclararía y mejoraría el concepto de amenaza de daño.
- b) Establecería una cláusula de "nuevos exportadores" (newcomers), según la cual los exportadores del producto objeto de investigación queden excluidos de las sanciones antidumping, si no exportan cuando se realiza la investigación.
- c) Introduciría una "cláusula de minimis", para no sancionar las exportaciones de pequeñas empresas.
- d) Exigiría la participación mínima del 25% de los productores nacionales que respalden a los promotores de una acción antidumping, evitando que las acciones contra prácticas desleales respondan a intereses de tipo personal.

## " B I B L I O G R A F I A "

- Malpica de Lamadrid, Que es El GATT, Editorial Grijalbo S.A., Cuarta Edición, México 1979.
- Quintana Adriano Elvia Araceli, El Comercio Exterior de México, Edit. Porrúa, S.A., Primera Edición, México 1989.
- García Moreno Víctor Carlos El Acuerdo de Libre Comercio México Estados Unidos como Instrumento para enfrentrar el Proteccionismo Moderno, Ensayo 1990.
- Juan Luis Gonzalez A. Carranca, Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Asociación Nacional de Abogados de México, Segunda Edición, Mexico 1980.
- Ruperto Patiño Manffer, El Marco Jurídico del Comercio Exterior de Mexico y su Insercion en el Sistema Multilateral de Comercio, Ensayo, 1989.
- Witker Jorge, Codigos de Conducta Internacional del GATT Suscritos por México, Instituto de Invertigaciones Juridicas, Primera Edición, México 1989.
- Witker Jorge y Jaramillo Gerardo, El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de Mexico (del Gatt al Tratado Trilateral), Instituto de Investigaciones Juridicas, Primera Edición, Mexico 1991.
- Diccionario Economia Política, Editorial Progreso Moscú, Decimo Cuarta Edición, URSS 1985.
- De Pina Vara Rafael, Diccionario de Derecho, Editorial Porrúa, Decimo Quinta Edición, Mexico 1989.
- Calzada Falcón Fernando, Teoria del Comercio Internacional, Facultad de Economia , U.N.A.M., Cuarta Edición, México 1989.
- Witker Jorge y Patiño Manfer Ruperto, La Defensa Juridica contra Practicas Desleales de Comercio Internacional, Editorial Porrúa, Primera Edición, Mexico 1987.
- ITAM, Mexico y El Tratado Trilateral de Libre Comercio, Editorial Mc Graw-Hill, Primera Edición, Mexico 1991.



- Querol Vicente, La Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos, Editorial Gu Ma, S.A., Primera Edición, México 1992
- Patiño Manffer Ruperto, El Marco Jurídico del Comercio Exterior de México y su Inserción en el Sistema Multilateral de Comercio, Ensayo 1989.
- De Olloqui Juan José, Implicaciones Jurídicas de la Apertura Comercial, Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de America, U.N.A.M., Primera Edición, México 1991.
- Sales Sarrapy Carlos Leopoldo, Proteccionismo Comercial de los Estados Unidos hacia México, tesis de licenciatura en Economía, ITAM, mayo, 1988.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México en el Comercio Internacional, abril 1990.
- García Moreno Víctor Carlos y Hernández Ochoa César, El Neoproteccionismo y los Pánales como mecanismos de defensa contra las Prácticas Desleales, Ensayo, 1990.
- Caballero Urdiales Emilio, El Tratado de Libre Comercio, Facultad de Economía U.N.A.M., Primera Edición, México 1991.
- Silva Juarez Ernesto, La Solucion de Controversias en el Acuerdo de Libre Comercio: La Experiencia de Canada y Estados Unidos y las Expectativas con México, tesis de licenciatura en Derecho, U.N.A.M., 1992.
- Navarro Cruz Miramontes Santos Coy, Algunas Consirociones Jurídicas acerca del Concepto del Dumping, México, D.F., 1977.
- Jorge Espinosa de los Reyes, Relaciones Comerciales entre México y Estados, NAFINSA, Primera Edición, México, D.F., 1980.

" L E G I S L A C I O N "

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Constitución de los Estados Unidos de América.
- Traffic Act 1930.
- Code of Federal Regulations.
- Ley de Comercio Exterior.
- Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio.
- Código Antidumping.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.