

44
2E



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ACATLAN"

Acuerdos que Rigen el
Dumping entre México
y la Unión Europea

T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P r e s e n t a
Edith Diana Santillán Quintana

Asesor: HALYVE HERNANDEZ ASENCIO



ACATLAN, EDO. DE MEXICO

JUNIO DE 1995

FALLA DE ORIGEN



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.

**ACUERDOS QUE RIGEN EL DUMPING
ENTRE MÉXICO Y
LA UNIÓN EUROPEA**

SUSTENTANTE: EDITH DIANA SANTILLÁN QUINTANA

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

CON TODO MI AGRADECIMIENTO DEDICO ESTA TESIS:

**A TODAS LAS PERSONAS DE LAS DIFERENTES
DEPENDENCIAS QUE AMABLEMENTE ME
PROPORCIONARON LA INFORMACIÓN PARA REALIZAR
ESTE TRABAJO**

**A MIS PADRES Y HERMANOS: ESTELA,
TOMÁS, MICHEL, MARCO Y LORE A LOS
QUE QUIERO MUCHISIMO Y SIEMPRE
ME HAN APOYADO.**

**A JAVIER POR EL TIEMPO QUE HEMOS
COMPARTIDO Y POR EL QUE ESPERAMOS
COMPARTIR.**

**A MI ASESOR: LIC. HALIVE HERNÁNDEZ POR TODA ESA
ATENCIÓN Y TIEMPO DEDICADO Y PORQUE GRACIAS A
SU DIRECCIÓN SE HA PODIDO REALIZAR
ESTE TRABAJO.**

**A TODOS LOS PROFESORES POR QUE
GRACIAS A ELLOS, NUESTRA ESCUELA
OBTIENE BUENOS FRUTOS.**

**A LOS AMIGOS CON LOS QUE
COMPARTÍ MI VIDA UNIVERSITARIA.
POR TODOS LOS MOMENTOS GRATOS
QUE CONVIVIMOS JUNTOS.**

**A TI, COMPAÑERO UNIVERSITARIO, PUES
SI ALGO DE LO QUE SE ESCRIBIÓ AQUÍ
PUEDE SERVIRTE, ESTARÁ LOGRANDO
GRAN PARTE DE SU OBJETIVO ESTE
TRABAJO.**

**ACUERDOS QUE RIGEN EL DUMPING
ENTRE MÉXICO Y
LA UNIÓN EUROPEA**

	pag.
INTRODUCCIÓN	1
I.- MARCO CONCEPTUAL	
1.1 BLOQUE DE COMERCIO.....	6
1.2 COMUNIDAD ECONÓMICA.....	8
1.3 TRATADO.....	9
1.4 ACUERDO.....	11
1.5 REGLAMENTO	12
1.6 DUMPING.....	13
1.7 SUBVENCIÓN.....	15
1.8 ARANCEL.....	16
II.- LINEAMIENTOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA	
2.1 POLÍTICAS DE LOS PAÍSES MIEMBROS	19
2.2 TRATADOS Y ACUERDOS INTERNOS	29
2.3 ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA UNIÓN EUROPEA	42
2.3.1 SISTEMA MONETARIO EUROPEO	44
2.4 IMPORTANCIA DEL COMERCIO REGIONAL E INTERNACIONAL DE LA U.E.	
2.4.1 POLÍTICA DE COMPETENCIA.....	49
2.4.2 PROTECCIONISMO DEL MERCADO EUROPEO	50
2.4.3 INFLUENCIA COMERCIAL DE LA U.E.	53
2.4.4 RELACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y A.L.	57
2.5 SISTEMA LEGAL QUE RIGE EL DUMPING EN LA U.E.	61
2.5.1 LIBRO BLANCO	61
2.5.2 ACTA ÚNICA EUROPEA.....	63
2.5.3 REGLAMENTO ANTIDUMPING EN LA U.E.	67
2.5.4 REGLAMENTO 2423/88	69
2.5.5 REGLAMENTO 522/94.....	75

III.- MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

3.1 ENTORNO INTERNACIONAL	78
3.2 COMERCIO EXTERIOR	80
3.4 SISTEMA LEGAL QUE RIGE EL DUMPING EN MÉXICO	87
3.4.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA	88
3.4.2 CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN	89
3.4.3 LEY ADUANERA	90
3.4.4 REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA	93
3.4.5 LEY DE COMERCIO EXTERIOR	94
3.4.6 REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXT.	99
3.4.7 REGLAMENTO CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	106

IV.- MÉXICO Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

4.1 PRINCIPALES ACUERDOS.....	110
4.1.1 ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO	110
4.1.2 .REGLAMENTACIÓN DEL DUMPING EN EL GATT	118
4.1.3 MÉXICO EN EL GATT	131
4.1.4 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ...	134
4.1.5 ACUERDO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA	139
4.1.6 ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN ENTRE MEXICO Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA ...	140
4.2 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA U.E ..	142

V.- COMPARACIÓN DE LAS NORMAS DEL DUMPING.

5.1 COMPARACIÓN DE MEXICO Y GATT	148
5.2 COMPARACIÓN DE UNIÓN EUROPEA Y GATT	167
5.3 COMPARACIÓN DE MÉXICO Y UNIÓN EUROPEA	173
5.4 CASO DE DUMPING DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA ..	182
5.5 CASO DE DUMPING DE LA UNIÓN EUROPEA A MÉXICO ..	189
5.6 COMPARACIÓN DE PROCEDIMIENTOS EN TIEMPO	192

VI.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	214
---	-----

BIBLIOGRAFÍA	222
--------------------	-----

INTRODUCCIÓN

Los acontecimientos mundiales se han sucedido a un ritmo tan acelerado que han modificado las condiciones internas de muchas naciones y por lo tanto las relaciones internacionales. No podemos negar que la apertura de las economías se encuentran en el núcleo de la transformación interna de los países. Los profundos cambios de la economía internacional nos muestran que, actualmente la competitividad y por ende el crecimiento económico, no resulta de los esfuerzos aislados, sino de la interacción provechosa entre distintas estructuras productivas.

La internacionalización de los procesos de comercialización así como la revolución de las tecnologías y las comunicaciones propician la globalización y estrechan la interdependencia. La *competitividad* es el centro del desarrollo contemporáneo y no sólo la cantidad de recursos naturales o la abundancia de mano de obra barata. De ahí que Europa y algunos países de la Cuenca del Pacífico han alcanzado, debido a la conjunción de esfuerzos, elevados niveles de competitividad y productividad, que redundan en beneficio de sus pueblos, es por eso que los países europeos que se han agrupado en la Unión Europea cuentan con amplias posibilidades de aumentar su competitividad, gracias a la especialización que propicia su interacción; a las multiplicadas escalas de mercado y a la cantidad y calidad de la oferta tecnológica disponible.

Sin embargo, y a pesar de que algunos países cuentan con esas ventajas tecnológicas, es una práctica muy seguida desde hace mucho tiempo el tratar de vender el producto, en otro país, a un precio más bajo que el precio original en la nación productora. Esto, con el fin de ganar terreno en ese mercado para después colocar su producto sin tener competidores. Es por esta razón que surgen los casos de dumping y por la misma que las naciones han creado y perfeccionado el cómo tratar aquellos para poder defender la producción nacional. Sin embargo, esta misma defensa puede ser el mecanismo mas

utilizado de protección no arancelaria y con esto ir en contra de la apertura comercial tan pronunciada hoy en día.

El dumping dentro del comercio internacional debe ser manejado en términos equitativos entre las naciones para fomentar una apertura internacional sin desventajas y, para llevarse a cabo un manejo justo, es necesario conocer las leyes en que se basa el manejo del dumping en cada país con el que tengamos relaciones comerciales, los procedimientos que se tienen y claro, los acuerdos que con respecto a este punto existan a nivel internacional.

No en balde, que en los últimos años, el marco normativo de México se esté actualizando con el fin de mejorar nuestras relaciones con el mundo y negociar acuerdos que faciliten la permanencia de México en esos mercados. Es en base a esos acuerdos que el país busca promover las exportaciones e importaciones ya que es un paso urgente y necesario, pero el saber manejar y conocer las consecuencias de estas negociaciones son puntos determinantes ya que son la base para lograr acuerdos provechosos a la nación. Pero, ¿y cómo saber lo que debemos pedir u ofrecer en una negociación para llegar a un acuerdo equitativo entre ambas partes?

Es por esto que se el presente trabajo pretende comparar las leyes en que se basa la Unión Europea y en las que se fundamenta México para los casos de dumping, considerando a la Unión Europea como una Unión Económica Comercial que se rige por leyes comunes supranacionales. Se preguntarán ¿por que la Unión Europea?, se ha escogido a la Unión Europea no para sustituir el comercio con los Estados Unidos, sino como una alternativa para incrementar nuestro comercio hacia otras latitudes y tomando en cuenta que el comercio de México con la Unión Europea ocupa el segundo lugar. Se ha centrado en el dumping por considerarse una práctica desleal que perjudica notoriamente a la producción nacional y que es necesario saber manejar con mayor precisión a medida que nuestras fronteras se abren al comercio exterior.

Ante esta situación surge la siguiente hipótesis: *“Las leyes y acuerdos con las que México cuenta con respecto al dumping son insuficientes para una relación equitativa de nuestro país con la Unión Europea cuando afloran conflictos comerciales de productos con precios subvaluados”*.

Para saber si la hipótesis se cumple o no se han planteado los siguientes objetivos:

- ◆ Conocer la secuencia histórica del dumping tanto en México como en la Unión Europea con el fin de observar el tiempo que ha llevado la normalización de este aspecto.
- ◆ Comparar la legislación supranacional del Dumping en la Unión Europea con respecto a la legislación en México en esta materia, lo anterior para saber que puntos hacen falta en nuestra legislación y que al mismo tiempo nos pueden hacer vulnerables en nuestras relaciones comerciales o por otra parte, saber ¿qué aspectos de nuestra legislación favorecen a la producción mexicana?.
- ◆ Comparar los acuerdos existentes entre México y la Unión Europea contra sus respectivas legislaciones con el fin de observar lo que podemos aportar a estos acuerdos.

Considerando lo anterior surge el tema del presente trabajo como: **ACUERDOS QUE RIGEN EL DUMPING ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**, el presente y en base a los objetivos planteados, no pretende quedarse simplemente en los acuerdos sino enriquecerse con la base legal que tiene tanto México como la Unión Europea y a su vez comparar sus procedimientos y términos utilizados.

Con la finalidad de llevar a cabo este estudio el primer capítulo expone algunos términos importantes que se van a manejar a lo largo del trabajo como

son: Bloque de Comercio, Comunidad Económica, Tratado, Acuerdo, Reglamento, Dumping, Subvención y Arancel. El segundo capítulo trata acerca de los lineamientos comerciales que tiene la Unión Europea. Considerando que es un grupo de países tomaremos en cuenta las bases que tiene para su formación como Unión Europea, esto es, los Acuerdos que la formaron como son el BENELUX, CECA, Comunidad Económica Europea, se mencionarán sus políticas comerciales internas, la participación de la Unión Europea en el comercio internacional y su repercusión en el mundo. Finalmente esbozaremos los reglamentos que se tienen en la Unión Europea con respecto al Dumping basándonos en el Acta Única Europea, en El Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea y en su reglamento Antidumping.

En el capítulo tercero se explicará la situación de México en el Comercio Internacional y se presentarán los lineamientos que tiene México con respecto al Dumping. Se considerará a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Aduanera y su reglamento, la Ley de Comercio Exterior y su reglamento y el Reglamento contra prácticas desleales.

El capítulo cuarto plantea los Acuerdos bilaterales que tienen México y la Unión Europea con respecto al dumping como son el Convenio Marco de Cooperación Financiera y su antecedente en el Acuerdo Global de Cooperación Económica de 1971, también expone cómo se encuentran los procedimientos contra el dumping en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Expone las relaciones comerciales que tiene México y la Unión Europea y sus balanzas comerciales.

En el quinto capítulo se expone la comparación del procedimiento del dumping en la legislación Mexicana con respecto al de la Unión Europea, México- GATT y Unión Europea - GATT. Se explica un caso de dumping efectuado en México por la Unión Europea y un caso de dumping realizado en la Unión Europea por México.

Finalmente en el sexto capítulo se exponen las conclusiones y recomendaciones a las que se han llegado con la realización de este trabajo, esperando sirvan de base para futuras investigaciones y siembren el deseo de una mayor investigación en las cuestiones comerciales entre México y la Unión Europea.

Es necesario abrir horizontes y fomentar las exportaciones con el pleno conocimiento de la forma en que se regulan éstas, dado que las políticas internacionales se basan, en gran parte en las relaciones comerciales, resultando vital disminuir fricciones en este campo y así conciliar los términos en que se llevarán a cabo las relaciones entre países, razón por la cual, es necesario conocer las bases que rigen nuestro comercio internacional, así como la de los países con los cuales lo tenemos. El conocimiento de nuestras debilidades y fortalezas deben ser el punto de partida para la superación.

I.- MARCO CONCEPTUAL.

Dentro del Comercio Exterior existen términos comunes pero que debido a su complejidad y manejo inadecuado son confusos, por lo que el presente capítulo realiza un esbozo de los principales términos utilizados en este trabajo como son:

- 1.1. Bloques de Comercio
- 1.2. Comunidad Económica
- 1.3. Tratado
- 1.4. Acuerdo
- 1.5. Reglamento
- 1.6. Dumping
- 1.7. Subvención
- 1.8. Arancel

1.1 BLOQUES DE COMERCIO

Los cambios mundiales han incitado que las naciones desarrolladas fortalezcan sus vínculos con otras naciones desarrolladas, mientras que las subdesarrolladas formen mercados comunes regionales de acuerdo a sus prioridades, comprendiendo que existen ciertos intereses vitales que comparten con sus vecinos inmediatos por lo que tratan de formar grupos mas o menos compactos en diferentes partes del mundo, tratando al mismo tiempo

de relacionarse en forma estrecha con las potencias industriales como Los Estados Unidos y los países de Europa Occidental.

La necesidad de una penetración de los productos en diferentes mercados internacionales, empuja a los países a promover interna y externamente el desarrollo industrial buscando un desenvolvimiento que pueda ofrecer un intercambio de calidad tanto en materias primas como en productos manufacturados que satisfagan el mercado no solo nacional sino regional.

La economía mundial se encuentra en transición a una apertura comercial que busca disminuir las barreras entre los países, de ahí que surgen los mercados comunes, en donde el proteccionismo y la dependencia que existen de los subdesarrollados hacia las potencias industriales cede el paso a un intercambio de acuerdo a las ventajas comparativas de cada nación. Las propuestas para crear mercados comunes entre las naciones representan un esfuerzo conjunto de cooperación. Si tomamos la definición de Taurus como: **"un bloque de comercio es una alianza entre naciones geográficamente colindantes en cierta región, que buscan llevar a cabo relaciones de cooperación mutua en los rubros económico, político, cultural y social"**(1). encontraremos que actualmente estos bloques se encuentran en apertura y en negociaciones que tienden a una globalización en donde el comercio internacional es parte substancial de la economía y el desarrollo de cada país se encuentra inmerso en un bloque comercial.

(1) "Economía Regional y Comunidad Europea", Romus, Paul, Taurus, Madrid, 1986, pág. 59

1.2 COMUNIDAD ECONÓMICA.

Existen actualmente diferentes formas de integración que son adoptadas de acuerdo a los intereses de cada país. Dentro de estas formas de integración podemos considerar las siguientes:

- a) Área Preferencial.
- b) Zona de Libre Comercio.
- c) Unión Aduanera.
- d) Comunidad Económica.
- e) Mercado Común.

De las anteriores, se mencionarán las características que distinguen a la Comunidad Económica y al Mercado Común debido a que son las que interesan a nuestro estudio.

La Comunidad Económica o también llamada **Unión Económica**, constituye la forma más perfecta de integración teniendo tres características principales:

- 1) La primera es que la comunidad económica tiene una libre circulación de bienes, servicios, capitales y de las personas que habitan dentro del territorio;
- 2) actúan como una unidad frente a terceros en su política económica y social que gradualmente buscan uniformar;
- 3) la creación dentro de ellas y como elemento fundamental, de instituciones comunes que tienen carácter supranacional, es decir el hecho de que los Estados miembros atribuyan a

Organismos comunes, especialmente creados, funciones ejecutivas, normativas y judiciales constituyendo una forma realista de adecuar la estructura jurídica e institucional a las necesidades del tiempo presente que plantean nuevas estrategias en el espacio y tiempo económico.

Mercado Común, constituye una forma de integración, es lo más cercano a la Unión Económica ya que en éste pueden presentarse una o varias de las anteriores formas de integración, esto es, puede presentarse una unión aduanera con una libertad en el comercio o en otros aspectos de la producción.

1.3 TRATADO.

De acuerdo a la definición de tratado contenida en la Convención de Viena se excluyen los tratados que no se celebren por escrito como son los que se concluyen en forma oral. El texto a la letra dice: "Para los efectos de la presente Convención, se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"⁽²⁾, lo anterior se menciona en el artículo 2 y es base para la interpretación internacional del término tratado, en donde, en primer lugar destaca la denominación de instrumento regido por el derecho internacional cualquiera que sea su denominación, lo anterior

(²) Vienna Convention on the law of treaties, PARTE I, art. 2 inciso a). Viena, 1969

debido a los nombres tan variados que lleva este instrumento y las diferencias que cada país otorga a cada denominación.

Cesar Sepúlveda considera a los tratados como "los acuerdos entre dos o más Estados soberanos para crear, modificar o para exigir una relación jurídica entre ellos".⁽³⁾ En donde rememora lo antes citado por la Convención con respecto a "celebrados entre Estados" y considera un nuevo elemento que a pesar de ir implícita en la anterior interpretación aquí se expresa como relación jurídica entre Estados Soberanos.

Otra definición de tratado, es la que dice Jorge Treviño considerando al tratado como el nombre que se ha "utilizado para titular los instrumentos más solemnes tanto de carácter bilateral como multilateral y versan sobre materias tales como límites, extradición, paz, amistad, etcétera, o sea materias de la mayor importancia y por esa razón se envían siempre a la sanción del Poder Legislativo."⁽⁴⁾ de esta definición podemos obtener un punto muy importante como es el puntualizar que es el poder Legislativo el que da la última aceptación.

En base a todos los conceptos anteriores podemos decir que Tratado es el acuerdo internacional que se lleva a cabo entre Estados soberanos como una relación jurídica regida por el derecho internacional y sancionado por el poder legislativo de cada Estado.

(3) "Derecho Internacional Privado", Sepúlveda, Cesar, México, 1976, pág.

(4) Tratados: Legislación y práctica en México, Palacios Treviño, Jorge, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1986 2 a edición, pág. 16

Este trabajo tomará en cuenta los tratados celebrados entre los Estados y aquellos celebrados entre los organismos internacionales por la gran importancia que desempeñan en la comunidad internacional.

1.4 ACUERDO

Para algunos internacionalistas es uno más de tantos nombres que se da a los tratados, esto debido a que desde el punto de vista jurídico, el nombre que lleven los tratados no es relevante o por lo menos no debe serlo. Debido a las características tan variadas que presentan la Convención de Viena indica que debe entenderse por tratado "cualquiera que sea su denominación".

Para decidir si es un tratado o acuerdo en ocasiones se toma en cuenta la solemnidad con que se concluye, las partes que intervienen en la celebración y el tema, sin embargo como no existe una práctica generalizada, se ha producido una gran confusión al respecto debido a que si bien es cierto en unos países no existe diferencia alguna entre tratado, acuerdo u otros términos, en otros tiene una connotación específica, es más en ocasiones sólo existe una sola palabra para este instrumento.

Se puede designar al acuerdo para convenios formales o sin formalidades y se utiliza para titular tanto tratados bilaterales como multilaterales. También se emplea como termino genérico para designar toda clase de tratados.

1.5 REGLAMENTO.

El reglamento es una norma jurídica de carácter general dictada por la administración para el cumplimiento de sus fines propios. Para Moreau "es una regla obligatoria impuesta por una autoridad pública que no es el Parlamento." Para Cammeo, el reglamento "es un mandato general y abstracto emanado de un órgano administrativo sin el consentimiento de los órganos legislativos." de esta definición nos interesa el que especifica que es emanado por un órgano administrativo. Una definición mas específica y con la que concuerdo en gran parte es la siguiente: "Los reglamentos tienen un contenido análogo al de la Ley en el sentido material, pero se diferencian por la razón del órgano del que emanan, la Administración. Constituyen la fuente más importante del derecho administrativo dado el gran número de tales disposiciones y son además una fuente típicamente administrativa por brotar del seno mismo de la Administración y por referirse principalmente a materias y servicios administrativos pues son muy escasos en número aquellos reglamentos que interesan a otras ramas del Derecho."⁽⁵⁾ Esta definición la emite la UNESCO y considero de relevancia el mencionar que los reglamentos son una fuente importante del derecho administrativo pero es necesario puntualizar que los reglamentos tienen una función importante al realizar los procedimientos como lo son el reglamento de la Ley de Comercio Exterior o el reglamento contra prácticas desleales de comercio Internacional.

⁽⁵⁾ Dicionario UNESCO de las Ciencias Sociales, Salutano del Camo(Dir del Dic.), Planta Agostin, Madrid, 1988, Tomo IV.

I.6 DUMPING

El concepto de "dumping" no era usado con este nombre pero desde el siglo XVII existen antecedentes de quejas contra precios discriminatorios, como por ejemplo, ventas de papel a Inglaterra a precios bajos para impedir el progreso y el desarrollo de su industria nacional. Se registraron también acusaciones en Inglaterra para los textiles de algodón importados de Francia y Alemania y por su parte, Inglaterra realizó también prácticas semejantes contra las nacientes industrias en los Estados Unidos en productos tales como el lonas y ejidos de lino. Peor es, posiblemente, Alemania, el país que más practicó, en aquel tiempo, el régimen de ventas masivas a mercados extranjeros a precios inferiores a los de su mercado interno como medio de expansionar su industria.

Aparte de estas actuaciones aisladas y esporádicas de prácticas de "dumping", es a principios de este siglo cuando se crea una conciencia internacional sobre este tema y se utiliza en todas las naciones el término de "dumping" para definir "la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando el precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador."⁽⁶⁾ Esta venta que supone una discriminación entre ambos precios, interior y de exportación, así como una competencia desleal obedece

(6) Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. art.2, párrafo 2.1 pág. 159.

generalmente al propósito decidido de desanimar y debilitar a la producción paralela del país receptor, con el objeto de apoderarse de su mercado y ejercer posteriormente una situación de monopolio que le permita recuperar las pérdidas que esta práctica le hubiera ocasionado.

Debido a esto, en Canadá se promulgó la primera "Ley Antidumping" en 1904, seguida por las leyes similares de Nueva Zelanda y Australia en 1905 y 1906 respectivamente, todas ellas con la misma finalidad de protección y defensa de su producción nacional.

Por lo que se puede definir para fines de este trabajo que "dumping" es la acción deliberada y persistente de venta de mercancías en un mercado extranjero, a un precio inferior del costo normal en el país de origen (tomando en cuenta sus respectivos incrementos por transporte, ganancias, embalaje y demás) de acuerdo al lugar donde se entregue el producto. Estos precios ocasionan que el productor extranjero cause daño a la producción del país importador y por lo mismo la producción nacional decaiga por no ser competitiva frente a esos precios, por lo que el exportador se apodera del mercado, anulando a la producción interna, con ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita recuperarse más adelante.

En algunos países como Estados Unidos se considera dumping, el vender mercancía en un mercado extranjero a precios por debajo del valor normal (precio interno) y es considerado como una acción injusta, depredadora y desleal.

Debido a los problemas que los países tienen con su balanza de pagos buscan de alguna forma solventar este problema y una de ellas consiste en realizar más exportaciones, claro que para poder competir en el exterior es necesario que sea competitivo en costo, calidad y tecnología, de ahí que los gobiernos con el fin de que aumenten las exportaciones proporcionan al fabricante ayuda en diferentes formas, como por ejemplo: estímulos fiscales a la producción o fabricación de determinada mercancía, para la instalación o fabricación de las plantas industriales que se traducen en exención de algunos impuestos aplicables, b) ayuda en la promoción de sus productos en el extranjero, créditos a más bajo interés que el del mercado o en ocasiones la condonación, devolución y disminución de cargos fiscales a la exportación y c) reducción en el costo del transporte de la mercancía que se traslade a otro país.

En la práctica diaria se pueden dar muchas clases de dumping u otro tipo de practica desleal como las antes mencionadas sin embargo algunas como la diferencia en precio por mano de obra barata podría considerarse como una diferencia en nivel de vida y en grado de desarrollo y no como dumping.

Por estas razones para la determinación del precio se recurre a las normas del costo comparativo del GATT, tomando en cuenta lo que realmente cuesta fabricar un producto en el país exportador, teniendo en cuenta sus circunstancias económicas propias.

1.7 SUBVENCIÓN

No existen grandes diferencias entre lo que decía el Sistema Mexicano de defensa contra prácticas desleales de Comercio Internacional de 1990 y lo que dice La Ley de Comercio Exterior; en el primero se entiende por subvención si el gobierno de un país extranjero concede directa o indirectamente cualquier estímulo, prima, subsidio o ayuda para la fabricación, producción o exportación de una mercancía, buscando fortalecer su posición competitiva, salvo el caso de prácticas aceptadas internacionalmente*(7). De acuerdo a nuestra actual Ley de Comercio Exterior subvención es: cuando en un país extranjero el gobierno, organismos públicos o mixtos o sus entidades otorgan beneficios en forma directa o indirecta a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías. Estos beneficios (subsídios, incentivos, primas, estímulos o cualquier ayuda) colocan en desventaja a los competidores de nuestro país y se aceptan sólo que se encuentren dentro de prácticas internacionales aceptadas.*(8). El subsidio es otra práctica desleal de comercio internacional y es comunmente confundido con el dumping, de hecho cuando se empieza una investigación de dumping en ocasiones puede llegarse a la conclusión que es una subvención y viceversa. Sin embargo, la forma en que se fundamenta el subsidio es auspiciada directa o indirectamente por el Gobierno de un país,

*(7) Sistema Mexicano de Defensa contra prácticas desleales de comercio Internacional., Serie Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, pág. 10, 1990.

*(8) Ley de Comercio Exterior, Ediciones Fiscales ISEG, S.A., capítulo III art. 37 pág. 13, julio 1993.

mientras que el dumping se financia del costo de producción y aún a pesar de pérdidas de la empresa.

1.8 ARANCEL

Es una tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, aduanas, etc. En sentido económico se usa este concepto fundamentalmente con referencia al impuesto señalado por un estado para permitir la entrada de una determinada mercancía en su territorio. El arancel representa, pues, un doble instrumento de política económica con doble significación: proteger la industria y la agricultura nacional y procurar fondos a la Hacienda pública.

UNIÓN EUROPEA

" Las empresas a veces se quejan de que tenemos en la Comunidad un sistema abierto y transparente de política de competencia, mientras que en otras partes la situación no es tan clara. Considero que no es suficiente convencer a estas empresas de que la competencia es un factor positivo y de que en los países en los que no existe una política de competencia adecuada hay una falta de competitividad. Seguramente es cierto, y yo creo que lo es, pero también resulta claramente insuficiente como respuesta a la preocupación de los empresarios. Lo que realmente necesitamos es un conjunto claro y coherente de normas acordadas internacionalmente con un mecanismo de ejecución eficaz y respaldadas por leyes nacionales que persigan los mismos objetivos"

Sir Leon Brittan, Vicepresidente de la Comisión de las Comunidades Europeas.

CAPITULO II

LINEAMIENTOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

2.1 POLÍTICAS DE LOS PAÍSES MIEMBROS

Una de las políticas principales de la Unión Europea se refiere a la prohibición de todos los acuerdos entre empresas y prácticas concertadas que puedan afectar al gobierno entre los estados miembros así como restringir o falsear el juego de la competencia dentro de la Unión Europea particularmente los que a continuación se mencionan:

- 1) Restringir y controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones.

Se prohíbe el controlar los mercados puesto que se busca la libre competencia que exista mayor calidad y mejor precio.

- 2) Repartirse los mercados a las fuentes de abastecimiento.

Una táctica utilizada entre empresas que tienen el mismo producto, es repartirse el mercado para que no exista competencia entre ellas, esto es desleal porque no se está dando un libre juego de mercado y se cierran las puertas a nuevas empresas pues el mercado ya se encuentra distribuido.

- 3) Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a estos desventaja competitiva

Esto es, si a un contratante se le dan ciertas prestaciones, es necesario que a todos los contratantes se les den las mismas prestaciones para que no existan desventajas.

- 5) Fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción.

Es necesario que los precios se fijen por la oferta y demanda y no por precios establecidos, práctica constante entre algunos países como México en donde es necesario colocar precios fijos para algunos productos básicos, debido a que si no se colocaran estos precios, éstos seguirían subiendo ocasionando una mayor inflación y situandolos a niveles altos en comparación con los bajos salarios.

- 6) Queda prohibida la explotación abusiva, por parte de una empresa o más, de ostentar una posición dominante en el Mercado Común o en la parte esencial del mismo.

No se permite dentro de la Unión Europea que una empresa sea monopolio o que su situación le permita manejar el mercado, por lo que es necesario que exista competencia.

Si por alguna circunstancia alguna de las restricciones citadas se llegara a presentar, éstas serán nulificadas. Con las excepciones de.

- a) Acuerdos entre empresas.
- b) Asociación entre empresas

- c) Las prácticas que contribuyan a la producción, a la distribución de productos, al fomento de procesos técnicos o económicos y reserven al mismo tiempo a los usuarios una ganancia.*⁽⁹⁾

Las anteriores disposiciones buscan que conforme a la decisión de los Estados miembros, todos los acuerdos y decisiones traten de dar cumplimiento a las restricciones antes citadas por medio de una vigilancia eficaz, definiendo las funciones de la Comisión y el Tribunal de Justicia, así como, las relaciones entre las legislaciones nacionales y las disposiciones establecidas. Dentro de estas funciones se analizarán los casos de explotación abusiva de algún miembro en el Mercado Común.

A continuación se mencionarán someramente algunas otras políticas que se tienen en la Unión Europea y que si bien no son comerciales, si influyen en la relación comercial existente en la Unión.

Una de las políticas es la de **ayuda mutua**, razón por la cual se forman fondos estatales que funcionan siempre y cuando cumplan las siguientes características: que sean concedidas a los consumidores individuales sin discriminación de origen; que sean ayudas enfocadas a subsanar desastres ocasionados por la naturaleza o algún caso especial. También se consideran aceptables dentro del Mercado Común aquellas que se destinen a facilitar el desarrollo de regiones económicas que vayan acorde a los intercambios del bloque; aquellas que fomenten la realización de proyectos importantes para la

*⁽⁹⁾ Paraf. Europa, Acta Única Europea

Comunidad; las que favorezcan el desarrollo económico de las naciones de bajo nivel de vida o que existe alto nivel de desempleo.

Política agrícola. Dentro de la Unión Europea la agricultura ocupa dentro de su comercio el tercer lugar en importancia y es pues, una fuente de trabajos para más de 10.7 millones de personas tanto de agricultores como de industrias afines que generan el 3.3 % de la riqueza de la Unión, el objetivo principal dentro de este rubro es: el proporcionar una buena alimentación a toda la población y de acuerdo a este objetivo, se impone el dar al campesino ingresos que no lo obliguen a huir a la ciudad, incrementar el proceso técnico para un aumento en la producción impulsando el desarrollo agrícola, para de esta forma estabilizar el mercado, el abasto regular y los precios.

Este plan de política agraria se complementa con la P.A.C. en cuatro regulaciones y en arreglos comerciales para aquellos productos que no estén sujetos a la armonización común o que puedan ser usados como sustitutos.

La armonización de los mercados agrícolas comprende, principalmente, el control los precios, subsidios a la producción y comercialización de varios productos, almacenamiento y una organización administrativa común para estabilizar tanto las importaciones como las exportaciones.

Para la armonización de precios se implementó un sistema común de precios agrarios que garantiza un nivel unitario de precios para los productos agrarios en todos los Estados miembros. Este sistema cuenta con tres tipos de precios

que se determinan de acuerdo a la política agraria común. El centro del sistema de precios agrarios es el *precio de orientación*, es decir, el precio que deben recibir los fabricantes de productos agrarios de la Comunidad. Dicho precio lo fija el Consejo de Ministros de la Comunidad y si el precio del producto es inferior al precio de orientación debido a la oferta, la Comunidad examina la situación y establece un *precio de intervención*. Para la protección agraria existe un *precio umbral* que es el precio mínimo a que se puede importar un producto, para obtener una nivelación con el precio umbral (que normalmente está por encima del precio mundial) se le aplica un impuesto regulador. "la contrapartida de las imposiciones son las retribuciones que paga la Comunidad al exportador de productos agrarios"⁽¹⁰⁾, ayudando así a las exportaciones y controlando las importaciones. Sin embargo, ésta práctica de la Unión Europea ocasiona el proteccionismo que ha sido criticado en las reuniones de la última ronda Uruguay(1994).

Además de esos apoyos internos, en las fronteras de la comunidad se aplica un sistema comercial común a productos de los siguientes sectores: azúcar, productos procesados a partir de frutas y vegetales, arroz, carne de bovino y productos de leche. Este sistema actúa de la siguiente manera, cuando el precio mundial se encuentra por debajo de la Unión Europea se carga un impuesto sobre la importaciones, que es igual a la diferencia entre el precio de intervención y el precio CIF (calculado conforme al precio más barato del mercado internacional) de esta forma el monto del impuesto varía de acuerdo

(10) La unificación europea, Nacimiento y desarrollo de la Comunidad Europea, Kaus-Dieter Borchardt, Luxemburgo, Serie documentación europea, 1990, pág. 49

con las fluctuaciones del precio mundial, este mecanismo se conoce como impuesto variable.

Este impuesto debido a la protección con que cuenta, ayuda a los consumidores y al producto de las variaciones fuertes por la oferta y demanda del mercado mundial.

Para realizar un seguimiento de su comercio internacional todas las importaciones y exportaciones de los sectores agrícolas más importantes tienen que presentar una licencia.

Debido al apoyo con que cuenta la agricultura su incremento en producción superó al incremento en consumo por lo que el excedente cuenta con un subsidio para deshacerse de él, situación que afecta directamente a los países importadores de esos productos.

Con respecto a la penetración de productos agrícolas a este mercado, existen grandes restricciones que si bien es cierto se encuentran dentro de los hasta ahora lineamientos del G.A.T.T., en este momento se encuentran en pláticas sobre los nuevos aranceles y los subsidios agrícolas, siendo los resultados de la ronda Uruguay del pasado 15 de diciembre de gran trascendencia, puesto que en ella se trataron sobre el pacto Blair House, que entre otras cosas, menciona las modificaciones al recorte del volumen de los subsidios exportados al sector agrícola (21 por ciento a un período de seis años), según lo estipulado en 1992.

La política agraria de la Unión Europea y Estados Unidos cuentan con subsidios que influyen en los precios del mercado mundial es por eso que es de importancia para el mercado internacional los resultados de la Ronda Uruguay y el continuar buscando un mercado transparente y mejor regulado.

Política industrial.- Esta política también es llamada política de competencia debido a que existen dos formas de llevarse la política industrial en la Unión Europea: una es por medio del intervencionismo estatal y la otra por las fuerzas del mercado.

Las fuerzas de mercado buscan un sistema descentralizado de competencia que permita a los miembros un continuo y automático acoplamiento industrial basado en un conjunto de instrumentos de política económica como:

- Compaginar las barreras fiscales de acuerdo a los intereses de la Unión buscando eliminarlas paulatinamente para lograr que las empresas de los países miembros tengan un mayor acercamiento y conocimiento de la competencia existente en el mercado.
- Buscar el cambio o giro de los sectores comerciales en crisis.
- Eliminación de barreras técnicas o no arancelarias que impidan el intercambio de productos entre países miembros.

- Realizar una apertura progresiva de los mercados públicos.
- Promocionar por medio de ferias, convivios y eventos las empresas que cuenten con la tecnología a la vanguardia a fin de que las otras compañías conozcan y aprendan de la empresa más avanzada.
- Fomentar la creación de Sociedades Multinacionales.
- Cooperar con terceros países en su progreso industrial.

La política industrial intervencionista se apoya en los instrumentos de las fuerzas del mercado y en las autoridades supranacionales como es la Comisión de la Unión Europea. El intervencionismo y las medidas adoptadas dependen de cada país. Así como el escoger si se sigue una política intervencionista o una de fuerza de mercados, la finalidad de la competencia es, a fin de cuentas, el lograr un aumento en los niveles de vida, progreso técnico y la distribución equitativa del ingreso.

Todos estos planes de competencia interna o política industrial tienen su base en el Tratado de Roma y en la creación de un Mercado Común competitivo.

Actualmente los países de la Unión se enfrentan ante la evolución de algunos países en desarrollo, el incremento del desempleo y un detenimiento en su crecimiento económico ello ocasionó que en cierto momento se desmoralizaran los países que se dedicaban a textiles, aceros y otras rubros

que los países en vías de desarrollo están acaparando y aunado a esto la competencia constante y acrecentada de Japón y Estados Unidos con diarias innovaciones tecnológicas. Ante estos problemas la reacción fue generar un proteccionismo por medio de barreras arancelarias y otro tipo de ayudas que en lugar de efficientar el comercio internacional sólo lo obstaculizan y retrasan.

Política pesquera.- Esta política necesitó de un largo período de elaboración por lo que fue promulgada en enero de 1983, es también llamada "Europa Azul". La política pesquera toma en cuenta tanto los derechos tradicionales de la gente que desde hace tiempo se dedica a la pesca como las 200 millas marítimas a lo largo de las costas según el derecho internacional, realmente lo importante de esta política es conservar los recursos naturales y el reparto equitativo de los mismos entre los países miembros, para lo cual cuentan con libre acceso a una zona comunitaria.

La pesca está reglamentada para conservar las especies y aprovechar los recursos por medio de cuotas de captura autorizadas y cuotas nacionales de pesca.

Política económica.- Los acuerdos realizados sobre la economía de la Unión tienen en cuenta la ayuda para el desarrollo de los países más necesitados buscando una concatenación económica que impulse los intereses del bloque y disminuya las diferencias existentes entre los países.

Para lograr estos objetivos se implementaron El Fondo Europeo de Desarrollo Regional, el Fondo Social Europeo, el Banco Europeo de Inversiones, el Sistema Financiero y Monetario de la Unión Europea y otros instrumentos financieros existentes.

Política Social. Los miembros buscan armonizar los sistemas sociales basando ésta en acercamientos de sus leyes y reglamentos para promover conjuntamente una condición de vida y situaciones laborales mejores. Dentro de estos puntos se considera la seguridad social, la protección contra accidentes ocurridos en el trabajo, las enfermedades profesionales, condiciones de higiene en los centros de trabajo, el derecho a formar sindicatos así como acuerdos grupales entre empleados y dueños.

Para las modificaciones y problemas que se susciten se encuentra la Comisión Europea que entre sus objetivos tiene el:

- Asegurar el respeto a las normas comunitarias y a los principios del mercado común, la Comisión vela por la aplicación correcta de las disposiciones así como de las disposiciones de las instituciones de la Unión.
- Proponer al Consejo de Ministros de la Comunidad todas las medidas útiles para el desarrollo de las políticas comunes (agricultura, energía, industria, investigación, medio ambiente, problemas sociales, comercio exterior, etc.)

Para esto la Comisión necesita encontrarse en relación estrecha con los Estados miembros, mediante estudios, dictámenes y consultas; buscando proteger la salud, higiene laboral, así como la seguridad de los trabajadores. Las regulaciones emanadas del Consejo evitaran crear obstáculos a la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

2.2 TRATADOS Y ACUERDOS INTERNOS

La formación de la Unión Europea ha llevado varias décadas y así como en América han existido personaje como Bolívar que buscaron la unificación de América también en Europa esta idea se bosquejó, pero el llevarla a cabo ha necesitado de tiempo y esfuerzo de todos los países involucrados. A continuación se mencionarán los acuerdos principales que le dieron a la Unión su nueva configuración.

BENELUX. A través del tiempo, como se ha mencionado antes, han surgido hombres que buscan la unión de Europa y que lucharon por un acoplamiento político y económico, estas ideas se acrecentaron cuando se sintió una fuerte crisis después de la Segunda Guerra Mundial y la presión de la existencia de potencias como Estados Unidos y URSS que contaban con extensiones grandes de terreno y al mismo tiempo con diversidad en su producción.

Ante esta situación el 5 de septiembre de 1944 Bélgica, Holanda y Luxemburgo firmaron un acuerdo que abarcó convenios sobre la moneda

cuyos límites no eran mas elevados que el de la fijación de tasas de cambio entre monedas, este acuerdo tuvo sus inicios desde 1921 cuando se creó la Unión Belga - Luxemburgo. En base a esta Convención Monetaria un año después, estos países firmaron la Convención Aduanera que entró en vigor hasta 1948.

Para 1958 se firma el Tratado de Unión Económica del BENELUX y se crea "la libre circulación de personas, de bienes y de capitales y la aplicación de una política económica común frente a terceros países"⁽¹¹⁾, esta libre circulación es una de las bases que aún se mantienen en la actual Unión Europea.

La organización de este acuerdo no contaba con la participación efectiva de organismos supranacionales que coordinarán el cumplimiento de los acuerdos y al mismo tiempo que tomaran en cuenta la situación política, social y económica de cada país, así como su continua variación.

El BENELUX tuvo aspectos en contra como la falta de armonización, pero contaba con el apoyo de potencias como Estados Unidos que buscaban concretar acuerdos de instalación de campos militares dentro de Europa .

(11) Europa Occidental "MERCOMUN", Mejía González, Adolfo, ESCA, IPN, segunda edición, 1988. pág. 392

OECE.- La Organización Europea de Cooperación Económica se formó en abril de 1948 y tenía como objetivos principales:

- "Realizar un inventario constante de las necesidades de los países europeos.
- Repartir los recursos del Plan Marshall.
- promover el comercio intraeuropeo."⁽¹²⁾

Para organizar financieramente estos recursos se formó el Acuerdo Monetario Europeo (AME) que es un sistema de pagos por compensación.

CECA.- Es en este auge de acuerdos entre países que el entonces ministro de Asuntos Exteriores de Francia, Shuman, Robert, pronuncia un discurso en el que propone la creación del Plan para unir la producción de carbón, acero, chatarra y hierro de, los en ese momento mayores productores, Francia y Alemania. Este plan fue apoyado por los países del recién formado BENELUX e Italia creándose así la Comunidad Europea del Carbón y el Acero que se firma el 18 de abril de 1951.

Una diferencia sobresaliente en este acuerdo con respecto al de BENELUX es que se estableció una autoridad que se encontraba sobre la soberanía de los miembros pero que tenía como objetivo principal el compaginar el avance tecnológico y la explotación moderada de los yacimientos de carbón y de hierro.

⁽¹²⁾ Europa Occidental IPN Adolfo Mejía González, pág. 400

Esta autoridad estaba formada por:

- * El Consejo de Ministros.
- * La Corte de Justicia que contaba con siete jueces.
- * La Asamblea (142 miembros).

Este tratado entró en vigor en 1955 y estableció desde ese momento la libre circulación de los productos que ampara la CECA delimitándose a los países miembros y "practicando una política de precios con doble tarifa discriminatoria entre el Mercado de los seis y el de terceros países"⁽¹³⁾, claro que esto ayudaba a suprimir barreras y a regular al mismo tiempo el comercio realizado dentro de la CECA.

Más tarde, en 1964, se realizó un acuerdo de asociación con Gran Bretaña y para 1966 Suiza se convertía en miembro asociado.

Debido a la disposición y regulación que existió en este tratado los seis países miembros decidieron crear un tratado que abarcara todas las actividades económicas, de donde surgió el Tratado de Roma.

En este Acuerdo observamos como se dan las bases de la reglamentación del dumping, dado que en el artículo tercero colocan como objetivos de este acuerdo el permitir una competencia equilibrada, propiciar condiciones que estimulen el desarrollo de las empresas, fomentar el intercambio internacional basado en el respeto de los precios practicados en mercados exteriores.

(13) el mencionado anteriormente (buscar como se abrevia esto opcit. créo) pág. 394

También se consideran incompatibles con la CECA las medidas que ocasionen una discriminación entre productores o compradores, dentro de esto es donde podemos catalogar al dumping. El tema que nos ocupa, tiene aún mayor especificación en el artículo 74 en donde se menciona que las autoridades de la CECA pueden adoptar las medidas que consideren convenientes cuando algún país no miembro haga uso del dumping, ya que esto iría en contra de los objetivos que ya mencionamos.

Como se puede observar, en la Unión Europea la reglamentación para casos en dumping, tiene sus bases desde los primeros convenios que se realizaron de donde se logra su actual configuración.

TRATADO DE ROMA.- Este tratado como ya se mencionó fue propuesto por los seis países miembros de la CECA en abril de 1956 y se firmó el 25 de marzo de 1957.

Con la entrada de este Tratado se formó la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y para escuchar a todos los miembros y buscar una estabilidad dentro de la Comunidad se creó la Asamblea de las Comunidades Europeas.

Con el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea se buscó la libre circulación de mercancías, trabajadores, servicios y capitales (bajo ciertas reservas) entre los estados miembros así como la regulación de cuotas,

de otros obstáculos no arancelarios y el establecimiento de un arancel común cuyo período para implementarse totalmente, se basó en el desarrollo de los acuerdos y políticas en todos los países miembros, el cual se planteó llevarlas a cabo en tres etapas durante 1958 y 1970, esto es, 12 años. Para la formación de un área de libre comercio se dieron dos etapas y la tercera se destinó a completar la unión aduanera para lograr esta última etapa se formó la Unión Aduanera.

La libre circulación de mercancías implica que: los estados no pueden crear derechos de aduana de importación y exportación para el intercambio de mercancías entre los Estados miembros y que los integrantes de la Comunidad tendrán un mismo arancel para su relación con terceros países. Con la meta de establecer una comunidad agrícola se estableció un sistema de reparto equitativo de precios.

Esta supresión de barreras arancelarias fue paulatina y progresiva, a diferencia de la CECA, y permite que cada Estado establezca el ritmo de liberalización que considere conveniente. Para frenar la competencia y moderar los efectos de ésta se implementa el dispositivo del Tratado de Roma, que busca la supresión de restricciones al comercio dentro la Comunidad, estas restricciones se añan a las ya establecidas en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

Para regular el comercio se implementan como ya se ha mencionado: políticas agrícolas, sociales, de competencia y de pesca, entre otras, que juntas forman una política de comercio exterior.

Un objetivo de éste Tratado fue el crear un zona económica común que como ya se ha visto se basaba en políticas y reglas comunes para los países integrantes del Tratado, sin embargo no sólo se encierran en esta región sino que se complementan con tratos especiales para las antiguas colonias de estos estados y buscan al mismo tiempo ser la pauta para la relación con otros países en desarrollo.

En 1967 existió el problema de que cada Comunidad contaba con sus Consejos de Ministros y sus respectivas Comisiones Ejecutivas por lo que en ese año se firmó el Tratado de Fusión en donde se unifican los Consejos de Ministros y las Comisiones Ejecutivas para formar uno sólo, con esta fusión también se acordó unificar los presupuestos de las tres Comunidades excepto los ingresos y gastos de operación de la CECA, esta unión deja ver la tendencia de formar una sola comunidad con los mismos reglamentos y aunque posteriormente se dividen, esto se debe más por apariencia jurídica ya que contaron con un mismo orden jurídico.

Dentro de este Tratado existe una sección especial para reglamentar las prácticas de dumping que se realicen internamente, por lo que si un Estado miembro estuviera aplicando este tipo de prácticas, la Comisión en primer

lugar le recomendará suspenderlas, si estas no se suspenden el Estado miembro afectado podrá adoptar medidas de protección.

Con respecto a la política comercial con terceros países, se busca que los países miembros coordinen sus relaciones con un arancel aduanero común y uniformen las medidas de liberalización, la política de exportación así como las medidas de protección comercial, como son los casos de dumping.

Con lo anterior advertimos que en la Unión Europea se reglamenta el dumping no solamente con terceros países, sino también en las relaciones entre países miembros, esto denota la importancia que tiene el legislar y conocer el manejo que debe darse al dumping con los países que son parte de la Unión y por lo tanto también con los terceros países.

Actualmente este Tratado cambió su nombre por el de Tratado de la Unión Europea.

EURATOM.- Esta Comunidad se formó al firmarse el Tratado de Roma su finalidad es promover la utilización de la energía nuclear siempre y cuando sea con fines pacíficos.

No se podrá imponer ninguna restricción por nacionalidad del producto o en su caso por la del inversionista. Algo importante es que los acuerdos sólo

podrán entrar en vigor después que todos los estados miembros lo hayan convenido.

EURATOM tiene una administración parecida a la CECA y la CEE pues cuenta con la participación del Parlamento, del Consejo, de la Comisión y del Tribunal de Justicia a pesar de ser un organismo dedicado a la investigación e integración científica.

YAUNDÉ.- La primera reunión para integrar el Convenio de Yaundé fue en diciembre de 1962 buscando "la afiliación y asociación de los países miembros de pleno derecho, abierto a los Estados de diferentes niveles socioeconómicos y partiendo de la iniciativa de los países europeos."⁽¹⁴⁾ Este Convenio es realizado entre los seis ministros de los países de la Comunidad y los dieciocho ministros de los países de África, es por esto que se considera un Convenio muy importante tanto para la Comunidad como para África ya que en él se trata de establecer vínculos más formales de igualdad jurídica de la Comunidad con África, fue firmado en Yaundé en junio de 1963 y garantiza a los estados que formaron este acuerdo mantener una cooperación en materia técnica, comercial y financiera.

Los países de África que firmaron el convenio de Yaundé son por orden alfabético:

Barudi, Camerún, República Centro-Africana, Congo-Kinshasha (actualmente Zaire), Congo- Brazzaville, Costa de Marfil, Dahomey (en día Benin), Gabón,

⁽¹⁴⁾ Convenio de Yaundé, 1962 .

Alto Volta, Malí, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia, Togo y Madagascar (integrante de la Asociación Europea "Afro-Malgache).

Este Convenio entró en vigor el 10 de julio de 1964 y posteriormente se fue ampliando a otros países que tienen vínculos con África o Europa como lo es Inglaterra.

Los objetivos de este convenio son principalmente tres:

- 1.- Incrementar los intercambios comerciales.
- 2.- Cooperación Técnica y Financiera.
- 3.- Creación de Instituciones.*⁽¹⁵⁾

1.- Incrementar los intercambios comerciales.

Con el tratado de Roma ya se había contemplado la desaparición de aranceles entre los países miembros y ahora con el acuerdo de Yaundé se concede la exención de pago de impuestos a los productos tropicales provenientes de los Estados signatarios.

Se les concede a los países de África establecer cuotas y restricciones cuantitativas en caso de tener problemas en su balanza de pagos, para mejorar su tecnología industrial y para defender su producción agrícola, también se les

*⁽¹⁵⁾ Ibidem.

exime de los sobrepuestos y de las concesiones de dinero que Francia daba a estos países.

2.- Cooperación Financiera y Técnica:

Se acordó por los seis países europeos destinar 730 millones de dólares para ayuda e inversión. En este convenio la firma de cualquiera de los seis países europeos puede asignar los contratos, situación que no se daba antes en donde sólo las empresas de la respectiva ex-metrópoli podían llevar a cabo un proyecto de construcción. Los fondos se utilizarían para construcción de escuelas, caminos, vías férreas, institutos técnicos, adiestramiento técnico, hospitales, etc.

3.- Creación de Instituciones:

Con este convenio se creó:

- El Consejo de Asociación.
- La Corte Arbitral de la Asociación.
- La Conferencia Parlamentaria de la Asociación.

Estas instituciones no existían antes y se formaron para que reinara una igualdad jurídica absoluta entre los países.

Con respecto a las preferencias, se acordó que no sustituirían al Sistema Regional de preferencias que es parte integrante de la Asociación pero se aprobaron siempre y cuando éstas se apliquen sin obligación de reciprocidad y

sin discriminación, se pongan en práctica por todos los países desarrollados y se apliquen a los países en vías de desarrollo.

Se consolidó la Cooperación Euro-Africana, tomando en cuenta las nuevas tendencias en las relaciones económicas internacionales, buscando bases igualitarias, así como mayor dinamismo y cooperación entre los miembros.

CONVENIO DE LOME.- Este convenio tuvo sus inicios el 28 de febrero de 1975 y es respuesta a las políticas y nuevas relaciones de la Unión Europea con terceros países, estas relaciones tanto comerciales como productivas fueron de gran importancia debido a que en esta forma apoyaban el seguimiento y fortalecimiento de sus objetivos económicos.

Este acuerdo tiene como propósito organizar las relaciones comerciales e intercambios futuros apoyándose en acuerdos de cooperación comercial que eximen de impuestos aduanales a casi 99% de los productos africanos signatarios, crea nuevos vínculos con economías de muy distintos niveles debido a que en él participan 46 Estados entre los que se encuentra toda el África negra independiente, siete del Caribe y el tres del Pacífico y permite la importación de productos a la Unión Europea sin restricciones en volumen o precio, siempre y cuando, se respete la estabilidad en los ingresos de importación con respecto a los productos como aceite de palma, algodón, cacahuate, cacao, café, coco, maderas, minerales de hierro, pieles, cueros, y té para lo que se establece el "Stabex" para proteger a los exportadores europeos; contempla la cooperación financiera e industrial y también como en

sin discriminación, se pongan en práctica por todos los países desarrollados y se apliquen a los países en vías de desarrollo.

Se consolidó la Cooperación Euro-Africana, tomando en cuenta las nuevas tendencias en las relaciones económicas internacionales, buscando bases igualitarias, así como mayor dinamismo y cooperación entre los miembros.

CONVENIO DE LOME.- Este convenio tuvo sus inicios el 28 de febrero de 1975 y es respuesta a las políticas y nuevas relaciones de la Unión Europea con terceros países, estas relaciones tanto comerciales como productivas fueron de gran importancia debido a que en esta forma apoyaban el seguimiento y fortalecimiento de sus objetivos económicos.

Este acuerdo tiene como propósito organizar las relaciones comerciales e intercambios futuros apoyándose en acuerdos de cooperación comercial que eximen de impuestos aduanales a casi 99% de los productos africanos signatarios, crea nuevos vínculos con economías de muy distintos niveles debido a que en él participan 46 Estados entre los que se encuentra toda el África negra independiente, siete del Caribe y el tres del Pacífico y permite la importación de productos a la Unión Europea sin restricciones en volumen o precio, siempre y cuando, se respete la estabilidad en los ingresos de importación con respecto a los productos como aceite de palma, algodón, cacahuate, cacao, café, coco, maderas, minerales de hierro, pieles, cueros, y té para lo que se establece el "Stabex" para proteger a los exportadores europeos; contempla la cooperación financiera e industrial y también como en

el Convenio de Yaundé que funciona por medios de instituciones mixtas, se crean éstas para que se facilite el llegar a acuerdos satisfactorios para las partes.

Por medio de este convenio se comprometen los países signatarios a suministrar las cantidades de azúcar acordadas y los países de la Unión Europea a comprar de acuerdo a las cuotas de cada país productor.

Con respecto a la cooperación industrial se programa crear órganos especiales para que en forma paralela se impartan programas de apoyo e información industrial y se incremente el desarrollo de infraestructura, industria manufacturera, investigación y transferencia de tecnología.

La cooperación financiera se basa en un fondo de cooperación aportados por Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo y Reino Unido. Dicha cooperación tiene realmente como primera instancia moderar los desequilibrios en la balanza de pagos, reducir los costos sociales, lograr estabilidad en el bienestar social todo para obtener ventajas en su crecimiento económico. Este acuerdo entró en vigor el 1º de abril de 1976.

2.3 ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA UNIÓN EUROPEA.

Este tema se menciona para conocer los organismos que participan en el proceso de una investigación de dumping en la Unión Europea. En la actualidad, los organismos que coordinan y dirigen el funcionamiento de la Comunidad son cuatro: las decisiones se toman en el Consejo de Ministros y en la Comisión, mientras que el Tribunal de Justicia y el Parlamento Europeo se encargan de controlar la aplicación y cumplimiento de las disposiciones. Además existen los Comités Consultivos cuya tarea principal es la de asesorar las discusiones de los miembros. A continuación se presentan en forma breve, algunos rasgos sobresalientes de las tareas y facultades de estas instituciones

El Consejo de Ministros.

Se encarga de fijar las políticas más importantes de la Unión, en él participan los ministros de cada Estado miembro, los cuales se turnan la presidencia cada seis meses y los ministros que asisten dependen del tema a tratar, esto es, si se va a tratar un tema del trabajo asistirán los Ministros del Trabajo de cada Estado. El Consejo Europeo se reúne dos o tres veces al año con los jefes de Estado asistidos por los Ministros de Asuntos Exteriores.

El Tribunal de Justicia.

Su función consiste en manifestar la oposición de un tribunal nacional a las disposiciones de un derecho comunitario cuando ya no existe otra forma de

apelación en el Estado miembro. El Tribunal se encuentra formado por trece jueces, asistidos por seis abogados generales. Ambos se nombran por períodos de seis años.

Otra de las funciones consiste en anular los actos de la Comisión, del Consejo de ministros o de los Gobiernos cuando estos son incompatibles con los Tratados, la anulación es a petición de una Institución Comunitaria.

El Tribunal Europeo se encuentra sobre las instituciones comunitarias, los estados miembros, los tribunales nacionales y particulares.

El Parlamento Europeo.

la Función del Parlamento es legislativa participa en la Elaboración de reglamentos, las directivas y en las decisiones comunitarias emitiendo su opinión de las propuestas de la comisión. El Parlamento Europeo es elegido por sufragio Universal y se forma por 81 diputados de los países más poblados (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido), 60 de España, 25 de los países Bajos, 24 de Bélgica, Grecia y Portugal, 16 de Dinamarca, 15 de Irlanda y 6⁽¹⁶⁾ de Luxemburgo.

(16) México y la Comunidad Económica Europea, Tesis, Armando Vilchis García, 1991. pág. 28

La Comisión Europea.

La Comisión se compone de un miembro de cada país aunque algunos como Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido cuentan con dos miembros. La Comisión propone al Consejo de Ministros de la Comunidad todas las medidas útiles para el desarrollo de las políticas comunitarias (agricultura, energía, industria, investigación, medio ambiente, problemas sociales, comercio exterior, unión económica y monetaria) Dentro de los aspectos de comercio exterior es donde se ubican las decisiones de las investigaciones de dumping. La Comisión se encarga de llevar a la práctica las decisiones del Consejo en base a las políticas comunitarias o las disposiciones de los Tratados.

2.3.1 SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

El Sistema Monetario Europeo entró en vigor en marzo de 1979 y tiene sus principios en el Consejo Europeo de Bremen (6 y 7 de julio de 1978), fue aprobado por el Consejo de Bruselas del 5 de noviembre de 1978 y se llevó a la práctica mediante un acuerdo de los Bancos Centrales de los Estados miembros de la Comunidad Europea.

La Unión Económica y Monetaria (UEM) es un punto importante, por no decir indispensable, para la integración económica y el progreso de Europa,

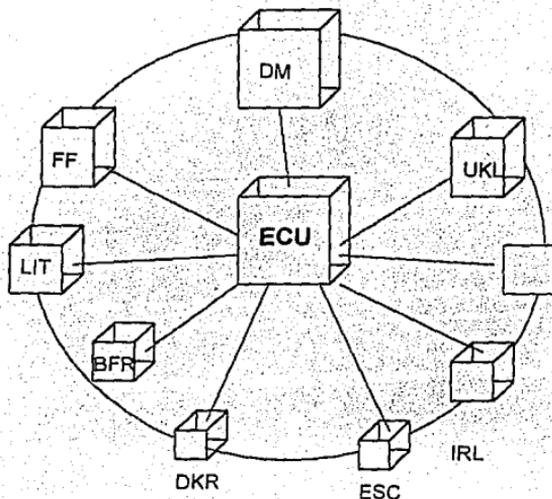
razón por la cual el Sistema Monetario Europeo (SME) se concibe como el núcleo de integración y el principal instrumento de cooperación monetaria en la Unión Europea.

El fundamento del Sistema monetario es la obligación de los Estados miembros de mantener los tipos de cambio de sus monedas dentro de unos márgenes de fluctuación fijos pero ajustables (a excepción del escudo y de la dracma), todos los Estados Comunitarios son miembros del SME; en el Tratado CEE se establece que los Estados miembros cooperarán para garantizar la convergencia de las políticas económicas y monetarias.

El SME busca fomentar la estabilidad y la cooperación económica entre los Estados miembros así como mitigar la repercusiones que pueden tener de alteraciones económicas del exterior. En el centro de este sistema se encuentra el ecu, la moneda europea. El es la abreviatura de "European Currency Unit", fue introducida el 1 de enero de 1979. Se basa en una cesta que contiene todas las monedas de la Unión Europea en proporción a la importancia económica de los Estados miembros. "Para cada moneda se establece un tipo central de cambio del ecu y a partir de éstos pueden calcularse los tipos centrales de cambio de todas las monedas entre sí."⁽¹⁷⁾ En 1989, el valor medio del ecu fue de 43,3806 francos belgas/luxemburgueses (BFR/LFR), 8,04929 coronas danesas (DKR), 178, 840 dracmas griegas (DR), 173,413 escudos portugueses (ESC), 4,02387 francos franceses (FF), 2,33503 florines

(17) Comisión de las Comunidades Europeas, ¿Qué es el S.M.E.?, Dirección General del Sector Audiovisual, Información, Comunicación y Cultura., Luxemburgo, 1992

neerlandeses (HFL), 0,776818 libras irlandesas (IRL), 1510,47 liras italianas (LIT), 130,406 pesetas españolas (PTA) y 0,673302 libras esterlinas (UKL).



Son cuatro las principales funciones del ECU dentro del mecanismo de cambio.

- ◆ Es el punto de referencia para fijar tipos centrales y a partir de estos se calculan las fluctuaciones permitidas
- ◆ Constituye también el punto de referencia de un sistema de alerta, el cual trata de que los Estados miembros adopten medidas económicas pertinentes para no llegar a rebasar los límites de oscilación (2.25% ó 6%).
- ◆ Es la unidad de cuenta para los bancos centrales, así como para el pago, compras y ventas de dinero, lo anterior para sostener los tipos de cambios
- ◆ Es la "unidad de cuenta" para ayudar a las balanzas de pagos.

El Sistema Financiero busca mantener en equilibrio la balanza global de pagos e incrementar la confianza en la moneda

El sistema ha funcionado pero ha vivido un período tormentoso característico de las transiciones y estas se reflejan en las frecuentes modificaciones en las paridades monetarias. Durante sus primeros años El S.M.E funcionó e interpretó el papel de elemento de cohesión que le había sido asignado, sin embargo el proyecto original era mucho más ambicioso con respecto al reforzamiento del ECU, que ha sufrido retrasos en su calendario de aceptación principalmente por las monedas mas fuertes.

El 10 de diciembre de 1991, los jefes de Estado o de Gobierno dieron en **Maastricht** un gran paso adelante al aprobar el Tratado sobre la unión económica y monetaria, haciendo irreversible la marcha hacia una moneda única. En el acuerdo se precisan los siguientes puntos:

El 1o. de enero de 1994 comenzó la segunda etapa de la UEM. Ésta etapa será de transición, en donde se creará el Instituto Monetario Europeo (IME), cuyas funciones consistirán en: dirigir y apoyar las políticas monetarias; promover el papel del ECU y preparar la formación del Banco Central Europeo que se consolidará en la tercera etapa.

Se tiene como proyecto que la tercera etapa empiece en el lapso del 1o de enero de 1997, esta fecha se considera como mínimo, al 1o de enero de 1999. Dentro de este plazo, en 1996 los ministros de Hacienda de los doce determinarán, de acuerdo a los informes de la Comisión y el IME, qué Estados cumplen las condiciones para pasar a la moneda única. Si son uno más del 50% , el Consejo tendrá la opción de decidir por mayoría calificada, el que estos países pasen a la tercera etapa, en caso de que esta decisión no se adopte, el 1o de enero de 1999 pasarán automáticamente los países que se encuentren de acuerdo a los criterios establecidos por el Tratado, sin tomar en cuenta cuál es el número de éstos.

En la tercera etapa se creará el Banco Europeo teniendo como límite julio de 1998, los Estados que todavía no formen parte de ese bloque se unirán en cuanto sus resultados económicos lo permitan.

2.4 IMPORTANCIA DEL COMERCIO REGIONAL E INTERNACIONAL DE LA U.E.

2.4.1 POLÍTICA DE COMPETENCIA.

La competencia dentro de la Unión Europea es de gran importancia debido a que sus fronteras internas son totalmente libres, de ahí que las personas puedan escoger el producto de mejor calidad y el de mejor precio, es por eso que la Unión Europea ha considerado muy importante, desde hace ya más de 30 años, la política de competencia. Para llevar a cabo esta política fue necesario que se establecieran una serie de normas para garantizar que en todo el territorio se respeten las reglas del juego. Como en todo el mundo las empresas buscan maximizar los beneficios, sin embargo, existen prácticas desleales que perjudican la libre competencia, ocasionando que de acuerdo a la repercusión no se puedan establecer nuevas empresa o que quiebren algunas ya existentes. Algunas ocasiones estas prácticas son debido al apoyo del Gobierno de las empresas como son las subvenciones, lo que da una ventaja sobre los otros competidores, en otras ocasiones es debido a el recorte de los precios a esto se le llama dumping. Debido a estas prácticas es que la Comisión Europea cada año investiga más de mil⁽¹⁾ denuncias de infracción de las normas comunitarias.

La competencia obliga a los fabricante a mantener sus productos a precios bajos que realmente reflejen la relación oferta - demanda, situación que no puede

(1) " La Política de Competencia en la Comunidad Europea", División de publicaciones, julio 1993.

observarse en productos monopolizados. Dentro de esta competencia se han creado normas que regulan a todas las empresas (Europeas o no) que ofrezcan servicios en el territorio comunitario.

2.4.2 PROTECCIONISMO DEL MERCADO EUROPEO ANTE TERCEROS PAÍSES.

Conforme pasaba el tiempo en lugar de reducirse las barreras arancelarias éstas estaban creciendo, de tal manera que, durante 1971-1975 la Comunidad mantenía siete barreras comerciales basadas en el control de precios, para 1976-1980 eran 70, de 1981-1985 aumentaron a 97 y para 1993 llegaban a 114. Ésta situación dejaba ver que el proteccionismo iba en aumento, sin embargo es bajo comparado con las barreras arancelarias del mercado estadounidense, país que a pesar de apoyar y proclamar el libre comercio, impone un gran número de restricciones comerciales que si en el período 1971-1975 eran 29, para 1976-1980 eran 61 y para 1981 llegaban a 152 siendo actualmente 170.

Las barreras van aumentando a medida que los países en desarrollo se vuelven más competitivos, esto es debido a que los productos de estos países empiezan a ser competitivos aunándose la mano de obra barata que beneficia las ventas al exterior, pero claro compete con el mercado que tenía un determinado producto de otros países.

El Arancel Exterior Común es uno de los mecanismos de protección que ocupa la U.E. Por medio del A.E.C. se realizan acuerdos y convenios comerciales y aduaneros. También se diseñan políticas de exportación, se plantean medidas de protección en materia comercial de la Comunidad y se modifican las medidas de liberación del tráfico con terceros países. Dentro de estas medidas se encuentran los llamados acuerdos de autolimitación que son acuerdos que buscan proteger las industrias comunitarias más expuestas a la crisis por la competencia externa como lo es el sector siderúrgico, con éste se impide que el mercado europeo se vea inundado de productos de terceros países. En contrapartida la Unión europea ha impuesto a sus miembros una autolimitación en relación al suministro de acero a Estados Unidos, con lo que en cierta forma se benefician los países del mercado americano.

Por el Tratado de Roma, el Consejo de Ministros y la Comisión tienen la responsabilidad de establecer la Política Comercial Común, por lo que según el Tratado de la Comunidad Económica Europea en sus artículos 25, 28, 113, 114, 115, 228 y 238 el Consejo de Ministros tiene el poder de decisión, iniciativa, representación y negociación.

Otro mecanismo de protección son las medidas de Salvaguardia que de acuerdo al reglamento del GATT dicen a la letra: "La liberalización de las importaciones, es decir, la ausencia de toda restricción de las importaciones cuantitativa bajo reserva de las excepciones y derogaciones previstas por la reglamentación comunitaria,

constituye el punto de partida de las reglas comunes en la materia⁽²⁾. Con lo anterior podemos darnos cuenta que independientemente de que el GATT proclama la liberalización del comercio también permite la restricción de importaciones siempre y cuando se encuentren acuerdos con el GATT, de ahí que en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas del 23 de junio de 1993 (Reglamento CEE 288/82) se mencione que en caso de que un producto se importe en cantidades y/o condiciones que ocasionen grave perjuicio a los productores comunitarios, la Comisión podrá inmediatamente por propia iniciativa o por la de un Estado miembro reducir el período de uso de los documentos expedidos o modificar el régimen de importación.

Este reglamento busca establecer un sistema de información, consulta y encuesta, para el establecimiento de medidas de vigilancia o salvaguarda, solicitado por algún Estado miembro.

Para aceptar la solicitud, tiene que ser considerado, como ya se había mencionado, como "perjuicio grave" y debe contar con los siguientes requisitos:

- a) Evidencia del efecto negativo de esas importaciones sobre los productos comunitarios.
- b) Indicadores de un significativo aumento del volumen de las importaciones y una diferencia significativa en los precios de los productos de importación.

⁽²⁾ Reglamento de la Comunidad 288/82

c) Lista de productos sometidos a una restricción cuantitativa nacional.

d) Lista de productos sometidos a vigilancia nacional y comunitaria.

Las medidas de salvaguarda son pues una forma de proteccionismo y al igual que el dumping para aplicarse una medida contra ellas debe tener bases bien fundamentadas, sin embargo, y lo que las distingue, es que las salvaguarda se pueden imponer cuando se considera un perjuicio grave a la producción nacional, sin ser necesario que se esté aplicando con un precio dumping o con un precio subvencionado. Por esta razón, realmente las salvaguardas son poco aplicadas.

2.4.3 INFLUENCIA COMERCIAL DE LA U.E. EN EL MUNDO.

La Unión Europea en su dinámica de integración, toma en cuenta la relación con otros países, amplía y profundiza el dialogo con los interlocutores tradicionales y busca nuevas relaciones tanto políticas como económicas con países como Europa del Este y otros lugares del mundo. La Comunidad ha desempeñado un papel fundamental en el mantenimiento y la ampliación del sistema multilateral de comercio mundial. La U.E. se ha preocupado por realizar intercambios comerciales con los otros países de Europa, los países industrializados, los países Arabes y el tercer mundo. Dentro de su objetivos se encuentra el de cooperación para el desarrollo en los países más pobres, ampliar su papel en la política internacional y perfeccionar sus lazos comerciales en el mundo.

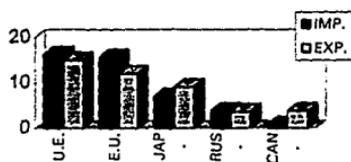
Actualmente tienen representación diplomática ante la Unión Europea aproximadamente 140 Estados, además de tener representaciones oficiales en organizaciones internacionales y en la mayor parte del mundo. Para su política exterior se apoya en la Cooperación Política Europea (CPE) organismo mediante el cual los Estados miembros coordinan su política exterior.

La Unión ha desempeñado un papel importante en la liberalización del comercio mundial en el marco de las negociaciones del GATT, en especial en la reciente Ronda Uruguay en donde el acuerdo de la Unión Europea y Estados Unidos determinaba la apertura al comercio o el retraso de los objetivos del GATT.

La influencia que tiene la U.E. es debido a que es la mayor entidad exportadora e importadora del mundo. Sus exportaciones (excluido el comercio recíproco entre los Estados miembros) ascendieron en 1989 a 413 000 millones de ecus. Esta cifra representa el 15% de las exportaciones mundiales, frente al 12% de los Estados Unidos y al 9.1% de Japón. El siguiente cuadro presenta las principales importaciones y exportaciones que la Unión Europea realiza con el mundo.

	IMPORT.	EXPORT.
UNIÓN EUROPEA	16.2	15
ESTADOS NIDOS	15.6	12
JAPÓN	7	9.1
RUSIA	3.8	3.6
CANADÁ	3.8	3.8

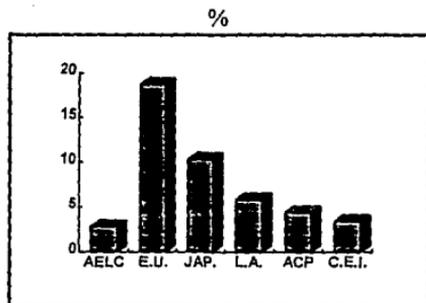
Fuente: Europa: Socio del Mundo, Relaciones Exteriores de la Comunidad Europea



Fuente: Europa: Socio del Mundo, Relaciones Exteriores de la Comunidad Europea

Las importaciones de la Unión Europea son principalmente agrarias razón por la cual necesita que los mercados de exportación se encuentren abiertos. Sus principales importaciones provienen de la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Suiza, Islandia, Suecia, Noruega y Finlandia), después de Estados Unidos, Japón, Latinoamérica, Países ACP (África, el Caribe y el Pacífico, vinculados a la Comunidad por el Convenio de Lomé.)

PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES COMUNITARIAS



Fuente: Europa: Socio del Mundo, Relaciones Exteriores de la Comunidad Europea

Los principales proveedores de la Unión europea son la Asociación Europea de Libre Comercio, E.U., Japón, Latinoamérica, países ACP y la Comunidad de Estados Independientes que en el mismo orden son sus principales clientes. Sin embargo, es necesario no olvidar que a pesar de que necesita que los mercados de exportación se encuentren abiertos, la misma comunidad aplica restricciones de acuerdo a su precio umbral, para la entrada de productos agrícolas con el fin de proteger a su producción interna, como ya se mencionó en el capítulo II.

La Comunidad Económica Europea se ha consolidado como el principal bloque comercial del mundo. Su importancia económica y política le ha permitido, por primera vez en su historia, enfrentarse a los Estados Unidos en materia de comercio. Un ejemplo de lo anterior es que si la Ronda Uruguay del GATT no ha sido concluida con el tiempo previsto es el resultado directo de ese enfrentamiento y aunque la agricultura fue el principal problema a discusión, también existieron problemas que no se dejaron de lado como el acceso al mercado de bienes y servicios, la propiedad intelectual y las formas de remediar la competencia desleal.

Si esto lo comparamos con la Ronda de Tokio, se puede observar las discrepancias que existían entre las potencias de Estados Unidos y Japón pero que al final la Ronda se concluyó sin que Japón obtuviera grandes ganancias y los países europeos cedieran en muchos aspectos, debido a la influencia de Estados Unidos tanto económica como política.

En materia comercial, si bien los europeos parecieron ganar la disputa sobre la agricultura, pues ahora los límites son en base a las hectáreas a ser sembradas y no en las toneladas a ser producidas, no obstante todavía no está claro el cómo se solucionarán y aplicarán los problemas de dumping.

2.4.4 RELACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA

La Comunidad cuenta con una representación permanente en Latinoamérica desde 1965, año en que la CECA instaló en Santiago de Chile una "oficina de enlace" con el Instituto Latinoamericano del Hierro y del Acero (ILAFA). Transformada en 1967 en Delegación para Latinoamérica de la Comisión de las Comunidades Europeas, esta Delegación fue la única representación comunitaria en toda la región hasta 1987, fecha en que se trasladó de Santiago de Chile a Caracas (Venezuela). Desde entonces, se ha abierto, con el transcurso de los años, una serie de delegaciones de la Comisión: México, San José (Costa Rica) y Brasilia. En un futuro próximo se piensa instalar una oficina en Montevideo (Uruguay), en Lima (Perú) y Quito (Ecuador).

Cuando se fundó la Comunidad Europea y cuando ésta inició una política de cooperación con los países en vías de desarrollo, daba la impresión de que se había olvidado de la relación y los límites que tenía la Europa Occidental con África y el Mediterráneo.

La Unión celebró en los años setenta los primeros acuerdos con Brasil y Uruguay, llamados de primera generación; estos textos se limitaban a una mínima cooperación comercial. De 1982 a la fecha los acuerdos se han incrementado notablemente y abarcan desde el Río Grande hasta la Patagonia, son acuerdos de tipo comercial, industrial, científicos, técnicos y de cooperación económica.

Se han celebrado acuerdos multilaterales con entidades regionales como el Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) celebrado en diciembre de 1983 y el istmo centroamericano en noviembre de 1985 (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). Ha realizado acuerdos bilaterales con México en abril de 1991, Brasil en septiembre de 1980, Uruguay en noviembre de 1991, Argentina en abril de 1990 y con Chile en diciembre de 1990. Con Paraguay está a punto de celebrarse.

Las relaciones con Latinoamérica, como se observa en el siguiente mapa, se han extendido, ya sea con Acuerdos multilaterales, Acuerdos Bilaterales o con la inclusión de algunos países de América en el Convenio de Lome.

El último acuerdo bilateral con México es el nombrado Acuerdo Marco entre la Comunidad Económica Europea y México firmado en 1991.

RELACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA CON LATINOAMÉRICA



ACUERDOS MULTILATERALES



ACUERDOS BILATERALES



PAÍSES MIEMBROS DEL CONVENIO DE LOMÉ

También se ha proporcionado apoyo tanto político como financiero, a la integración regional siendo un importante proveedor de fondos en el Pacto Andino y proporcionando apoyo en América central en el diálogo del Pacto de San José.

En el apoyo a América el 72% se destina al desarrollo agrario, Bolivia es el principal benefactor de la ayuda comunitaria para América Latina. La ayuda financiera y técnica destinada a éste país empezó desde 1976, pero se suspendió durante dos años debido al golpe de Estado militar de 1980. Los proyectos más importantes se enfocan al desarrollo rural integrado, destinándose a éste aspecto el 72% y el restante a la infraestructura para la prevención de las inundaciones del lago Titicaca. De igual forma la ayuda a Perú se dirigió al desarrollo de la agricultura en especial a la repoblación forestal para efectuar posteriormente una explotación industrial. En la región de centroamericana la ayuda es más financiera y técnica y aunque se ha intentado apoyar las reformas agrarias esto es necesario realizarlo con mucho tacto debido a los conflictos internos que existen con respecto a la redistribución de las tierras; en los países del Pacto Andino (Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia, Venezuela) se cuenta con "el Acuerdo de Cartagena que es parecido en su estructura y funciones a la Comisión de las Comunidades Europeas." (3), con lo que la presencia de la Unión Europea ha sido determinante en algunos conflictos, con lo cual gana espacio político y al mismo tiempo, aprovecha para dar a conocer la forma en que se rige.

(3) RETOUT Olivier, El dialogo Europa América Latina Asia, Comunidades Europeas, Dirección General de Relaciones Exteriores, junio 1991, pág. 85

2.5 SISTEMA LEGAL QUE RIGE EL DUMPING EN LA UNIÓN EUROPEA.

Los reglamentos que rigen el dumping en la Unión Europea han cambiado de nombre como lo es el Tratado Constitutivo de la Comunidades Europea ahora Tratado de la Unión Europea o también conocido como Tratado de Maastricht, este acuerdo ya se ha mencionado con las últimas modificaciones. Las propuestas se mencionan en documentos separados y en pequeños artículos y finalmente concretan el procedimiento en los reglamentos, los cuales se van actualizando con la emisión de otros reglamento que modifican y complementan al primero, de ahí que el reglamento base sea el 2423/88 realizado en 1988 pero modificado últimamente con otros reglamentos.

Comenzaremos con mencionar el Libro Blanco que es en el que se reflejan los proyectos de la Unión.

2.5.1 LIBRO BLANCO.- Con la entrada a la presidencia de la Comisión Económica de Jacques Delors, presidente hasta enero de 1995, se continúan los avances apoyándose en un estudio detallado de las necesidades e inquietudes de cada uno de los países miembros, de este estudio se eligen 4 puntos relevantes para impulsar la unión comunitaria:

- 1.- "Mayor colaboración en asuntos de defensa,
- 2.- desarrollo del Sistema de Gobierno Comunitario,
- 3.- avances en el cambio monetario y

4.- una nueva campaña para establecer un verdadero mercado europeo."⁽⁴⁾

En base a estos puntos se delega en el Comisionado para el mercado interno, Lord Cockfield, analizar y proponer acciones concretas para llevar a cabo dichos objetivos, teniendo siempre en cuenta la unificación del mercado europeo, por lo que de entrada se toma a todos los países miembros en igualdad de votos de acuerdo al número de habitantes, esto forma un voto proporcional para cada país, eliminando que un país potencialmente más importante detenga alguna decisión y al mismo tiempo ya no es necesaria la unanimidad y se acepta la votación de una mayoría calificada. De aquí surge el Libro Blanco con 300 propuestas calendarizadas cuya meta fue 1992.

El 14 de junio de 1985 la Comisión publica el Libro Blanco para la realización del mercado interior y se aprueba el 28 y 29 de junio del mismo año por el Consejo Europeo.

Dentro de los proyectos expuestos en este documento se encuentra el crear un comercio abierto, optimizar el crecimiento y buscar que las medidas antidumping del GATT sean más rigurosas para no permitir prácticas desleales que perjudiquen la transparencia en el comercio internacional.

⁽⁴⁾ Comunidad Económica Europea, México y la Comunidad Económica Europea, Tesls, ESCA, IPN, 1990, pág. 9

2.5.2 ACTA ÚNICA EUROPEA.- Se creó para promover la democracia basándose en las leyes de cada país europeo signatario, en los derechos humanos y libertades fundamentales explícitos en el Convenio Europeo, en la libertad, igualdad y justicia social que marca la Carta Social Europea.

El Acta Única Europea realiza modificaciones a los Tratados constitutivos como por ejemplo: en la CECA el "agregar al Tribunal de justicia un órgano jurisdiccional encargado de conocer en primera instancia ... determinadas categorías de recursos interpuestos por personas físicas o jurídicas"⁽⁵⁾ pero no tendrá derecho a conocer los asuntos promovidos por los Estados miembros o por las instituciones comunitarias; en el Tratado de la CEE el sustituir "previa consulta a la Asamblea" por "en cooperación con el Parlamento Europeo"⁽⁶⁾, el adoptar la mayoría cualificada del Consejo, también implementa que durante el 92 cada miembro realizará un inventario de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas. El evitar establecer trabas de carácter administrativo, financiero y jurídico que obstaculicen la creación de y el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, es una de las disposiciones que se implementan al Tratado de CEE por medio de la Acta Única Europea en el Capítulo 1 de Cooperación en Materia de Política Económica y Monetaria (Unión Económica y Monetaria).

Para la cohesión económica y social el AUE añade que:

(5) Europa, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, No. L 169 de 29 de junio de 1987. Acta Única Europea, título II, Disposiciones por las que se modifican los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, art.4

(6) Idem. artículo 4.

1.-el Fondo Europeo de Desarrollo Regional estará destinado a auxiliar en la corrección de los desequilibrios mas relevantes dentro de la Comunidad tanto para balancear estructuralmente a las regiones menos desarrolladas, como a las que estén pasando por situaciones difíciles.

2.- la Comunidad se fija como objetivo fortalecer la investigación científica y tecnológica de la industria europea y favorecer el desarrollo de su competitividad internacional.

Con respecto a la política exterior establece que los miembros de las Comunidades Europeas aplicarán una política exterior conjunta.

Estas exigencias económicas y políticas han recibido la fuerza jurídica de un tratado aprobado por el Parlamento Europeo y los doce parlamentos nacionales. Éste es el significado de la ratificación del Acta Única Europea, que compromete a la Comunidad a realizar el gran mercado, pero también a reforzar su cohesión económica y social, que exige una reducción en las disparidades regionales. Con este fin, el Acta Única prevé en particular una reforma de los "fondos estructurales" de la Comunidad.

Estos fondos europeos son tres:

⇒ "El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)"⁽⁷⁾, creado en 1975 para reducir los desequilibrios regionales.

⇒ "El Fondo Social Europeo (FSE)"⁽⁸⁾, creado en 1958 por el Tratado de Roma para apoyar las acciones de formación profesional, de rotación de trabajadores y, más recientemente, de contratación de jóvenes.

⇒ "La Sección Orientación del Fondo Europeo de Orientación y de garantía Agraria (FEOGA)"⁽⁹⁾, que apoya desde 1964 las operaciones que contribuyen a mejorar las condiciones de producción y de comercialización de la agricultura.

Como se ha observado el Acta Única Europea complementa a los Tratados Europeos y busca reactivar las políticas comunes del mercado único europeo basándose en un mayor dinamismo para la toma de decisiones por medio de la mayoría cualificada limitada en el tiempo; asociando al Parlamento Europeo en forma conjunta para la toma de decisiones.

(7) Nuevas políticas estructurales de la Comunidad Europea, Documentos Europeos, Comisión de las Comunidades Europeas, julio 1990, Dirección General Información, Comunicación y Cultura, Bruselas, pág. 7

(8) Idem. pág. 12

(9) Idem., pág. 27

Busca mayor coherencia en su política social debido a que no basta centrarse en el crecimiento económico y en el fomento de la competitividad de las empresas europeas, sino que debe lograrse un aprovechamiento pleno y eficaz de los recursos existentes y un reparto equitativo de los beneficios obtenidos.

Los procedimientos antidumping representan un papel importante en las barreras comerciales tanto de la Comunidad Europea como en todo país que busca proteger su mercado nacional. En la U.E. son utilizados constantemente contra productos sudcoreanos y japoneses principalmente.

Una de las razones por la cual la U.E. utiliza con frecuencia este sistema es, evitar la discriminación de precios y al mismo tiempo proteger su mercado interno. El reglamento antidumping se enmarca dentro de las normas del GATT, del cual podemos decir que dumping es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal.*¹⁰

Como en México, en la Unión Europea existe un reglamento específico para los casos de dumping, a continuación se presentan en forma sintetizada los reglamentos en que se basa el actual reglamento de la Unión Europea y después se mencionarán los puntos más importantes del reglamento actualizado a marzo de 1994.

*⁽¹⁰⁾ Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, art. 2, p 159

El reglamento Antidumping en la Comunidad Económica Europea.

La actuación de la Unión Europea en el comercio exterior se ha unificado con la introducción y adaptación del arancel exterior común, conjuntando las medidas de liberalización, diseñando una política de exportaciones y adoptando medidas de protección en materia de política comercial por lo que durante más de 10 años la Comunidad ha desarrollado una legislación cada vez más precisa para protegerse de las importaciones en condiciones de dumping.

Los antecedentes del Reglamento Interno de la Unión Europea relativos al Dumping son los siguientes:

Reglamento (CEE) No. 288/82 del Consejo del 5 de febrero de 1982, relativo al régimen común aplicable a las importaciones ⁽¹¹⁾(última modificación)⁽¹²⁾

Reglamento (CEE) No. 1765/82 del Consejo, del 30 de junio de 1982, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de países de comercio de Estado⁽¹³⁾(última modificación)⁽¹⁴⁾

⁽¹¹⁾ DO No. L 35 de 9,2,1982, p. 1

⁽¹²⁾ DO No. L 284 de 12,10,1991, p. 1

⁽¹³⁾ DO No. L 195 de 5,7,1982, p. 1

⁽¹⁴⁾ DO No. L 113 de 30,4,1986, p. 1

Reglamento (CEE) No. 1766/82 del Consejo, del 30 de junio de 1982, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de la República Popular de China (15) (última modificación)(16)

Reglamento (CEE) No. 2641/84 del Consejo del 17 de septiembre de 1984, que trata el fortalecimiento de la política comercial común, en particular en materia de defensa contra las prácticas comerciales ilícitas.(17) ., modificado, recientemente, el 7 de marzo de 1994, implementando el que el Consejo pueda tomar decisiones por mayoría cualificada., paso muy importante puesto que antes era por unanimidad y ocasionaba retrasos en las decisiones .

Reglamento (CEE) No. 2423/88 del Consejo, del 11 de julio de 1988,(18) que habla sobre la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea. Éste es el reglamento base que rige las relaciones de la Unión Europea por lo que después lo comentaremos con mayor amplitud. y su última modificación fue los reglamentos 521 y 522 publicados el 7 de marzo de 1994.

De los antes mencionados, los dos reglamentos más importantes son el número 2176/84 del 26 de julio de 1984(19) relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping. y el otro ordenamiento que es la forma vigente, adoptado por el Consejo de Ministros el 11 de julio de 1988 (Reglamento No.

(15) DO No. L 195 de 5, 7, 1982 p. 21

(16) DO No. L 128 de 14, 5, 1986 p. 25

(17) DO No. L 252 de 20,9, 1984 p.1

(18) DO No. L 209 de 2,8 1988 p 1

(19) Véase Diario Oficial de las Comunidades Europeas del 30 de junio de 1984.

2423/88)⁽²⁰⁾ cuyo propósito es incluir una serie de prácticas utilizadas en los procedimientos antidumping que no encajaban del todo en el reglamento anterior.

Una visión general de los principales elementos de la nueva legislación es la que se da a continuación:

2.5.3 Reglamento No. 2423/88 del Consejo del 11 de julio de 1988

Este reglamento se creó para defender a la Unión Europea de las importaciones que sean objeto de dumping o de subvención por parte de países que no se encuentren integrados en ella. Deroga al Reglamento (CEE) no. 2176/84.

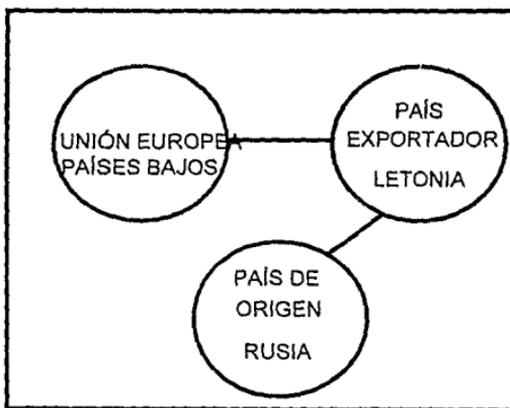
En la Comunidad Europea se denomina dumping cuando el precio de un objeto que se importó es inferior al valor normal del producto. Se considera valor normal cuando es el precio comparable, neto de los descuentos, en el curso de operaciones normales de un producto similar, en caso de que no exista un producto con el cual se pueda comparar ese objeto importado se puede tomar el precio del producto similar en un tercer país y podrá ser el precio de exportación más elevado pero representativo, otra opción es obtener el valor mediante el cálculo del coste de producción y el margen de beneficios razonables.

Cuando el precio al que se vende el producto en el país de origen sea menor al coste de producción, estas ventas no se considerarán realizadas en curso de

⁽²⁰⁾ Véase Diario Oficial de las Comunidades Europeas del 2 de agosto de 1988.

operaciones comerciales normales. y en estos casos el valor normal podrá tomarse de las otras ventas en el interior, de las ventas a un país tercero, de un valor calculado o ajustando el precio suprimiendo las pérdidas. En el caso de que el producto no se importe directamente del país de origen sino que sea exportado a la Unión Europea desde un país intermedio se tomará el precio en el mercado interior del país de origen o del país de exportación. Se tomará el precio del país de origen cuando sólo transite por el país exportador, cuando no se fabriquen estos productos en ese país o cuando no exista un precio comparable en el país de exportación.

Un ejemplo de esto pueden ser aquellos productos que sean originarios de Rusia y que los compre Letonia para venderlos a países bajos (U.E.), sin venderse los productos en el mercado de Letonia. Este caso se entiende mejor en el diagrama siguiente:



En este caso se considerará como valor normal el precio comparable en el mercado interior del país exportador o de origen según sea el caso.

Se considera precio de exportación al precio pagado neto de los impuestos, descuentos y reducciones. Cuando de acuerdo a pruebas se compruebe que existe relación entre el exportador y el importador y que este precio no puede tomarse como referencia, entonces el precio de exportación podrá tomarse del precio al que se revenda el producto por primera vez a un comprador independiente, en caso de que no se revendiera a un comprador independiente, o no se revendiera en el mismo estado en que se importó, entonces se realizarán los ajustes necesarios.

Se entiende por "producto similar"⁽²¹⁾ al producto idéntico o semejante en todos los aspectos al producto en cuestión o a falta de uno semejante, se considerará otro producto que presente características parecidas. Del precio de estos productos similares exportados se establecerá el valor normal tomando la media ponderada. Cuando el producto similar se exporte a un tercer país se podrá tomar el precio representativo más alto.

En el caso de que el precio al que se venda el producto en el mercado interno sea inferior al costo de producción, entonces podrá determinarse en base al precio de otras ventas que no sean menores al costo de producción o en las ventas de exportación destinados a terceros países o en el valor calculado o ajustando el

(21) Reglamento 2423/88 relativo a la defensa contra importaciones que sean objeto de dumping. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, artículo 2 apartado F.12

precio inferior antes mencionado suprimiendo las pérdidas y considerando una ganancia razonable. Cuando los precios varíen se podrá obtener un precio medio ponderado.

Se determinará que existe perjuicio cuando las importaciones en dumping causen o amenacen causar, debido a los efectos del dumping, un daño importante a un sector económico o cuando retrasen el establecimiento de algún sector. El perjuicio puede ser en base a volumen, precio, efectos en producción, capacidad, existencias, participación en el mercado, empleo, rendimiento de las inversiones, ninguno de los anteriores ni aún combinados se consideran base de un juicio, será necesario que se compruebe que realmente la amenaza de perjuicio puede convertirse en un perjuicio real.

Se considera "sector económico de la Comunidad" el conjunto de los productores comunitarios de algún o algunos productos similares cuya producción conjunta constituya una parte importante de la producción total de la Unión Europea. En caso de que exista vinculación entre el productor y el exportador, o que mismo productor sea el importe el producto, entonces se entenderá como "sector económico de la Comunidad" al resto de los productores. Si las importaciones del producto en dumping se realizan en su totalidad o mayoría dentro de un mercado se podrá considerar como "sector económico de la Comunidad" a los productores de ese mercado específico y que realmente las importaciones que se estén realizando en dumping causen un perjuicio a los productores de ese mercado.

La queja por importaciones en dumping deberá realizarse por escrito por la persona física o jurídica que represente al "sector económico de la Comunidad", ésta deberá llevar pruebas suficientes de la existencia del dumping, se considera que la queja fue presentada el primer día laborable después de su entrega o después de expedirse el Acuse de Recibo por la Comisión. si las pruebas incluidas no justifican la apertura de la investigación se avisará a quien haya presentado la queja en un plazo no mayor de un mes, contado a partir de la fecha de presentación de la queja. Aunque no se haya presentado ninguna queja, si un estado tiene pruebas del dumping transmitirá éstas a la Comisión.

El inicio de la investigación deberá ser a más tardar un mes después de haberse presentado la queja y deberá publicarse en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, se comunicará a los exportadores e importadores involucrados y a sus respectivas autoridades en cada país. Después de esto se iniciará la investigación de dumping cuya duración mínima será de seis meses, para la investigación podrán examinarse los libros de importadores, exportadores, comerciantes, productores y organizaciones comerciales. Si es necesario la investigación se realizará en terceros países con el previo consentimiento de las empresas implicadas y del Gobierno de ese país.

La solicitud recabada podrá solicitarse sólo si aún faltan 15 días o más para que la Comisión emita una propuesta de medida definitiva. La investigación finalizará normalmente en un año y en cualquier caso de investigación antidumping deberá de finalizar en 15 meses máximo. Se finalizará con la imposición de derechos y sin

aceptación de compromisos, terminación de esos derechos. En caso de que se apliquen derechos provisionales tendrán un periodo máximo de cuatro meses. Tanto el importe de los derechos provisionales o definitivos no podrá sobrepasar el margen de dumping, puede ser inferior si con ese importe se desaparece el perjuicio.

Los derechos antidumping finalizarán después de cinco años de acuerdo a la fecha en que entraron en vigor o que fueron modificados por última vez o confirmados. La terminación se notificará dentro de los seis meses anteriores en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

En caso de que un derecho antidumping sea superior al margen de dumping, de acuerdo a las medias ponderadas, y el importador lo compruebe, el importe excedente será reembolsado. En este caso México toma en cuenta no solo cuando el derecho antidumping es superior, también toma en cuenta cuando el derecho provisional es mayor al definitivo y toma en cuenta la devolución los intereses correspondientes.

2.5.5 Reglamento No. 522/94 del Consejo del 7 de marzo de 1994.

Este reglamento trata acerca de cómo agilizar los procedimientos para tomar decisiones cuando sea necesario ocupar instrumentos comunitarios de protección comercial, este reglamento modifica al 2641/84 y al 2423/88.

En este reglamento se modifica el artículo 11 en su apartado 6 sustituyendo el término "mayoría cualificada" por el de "mayoría simple", de igual forma en el apartado 1 y en el apartado 2 inciso a) se sustituyen los mismos términos. El cambiar estos términos se realizó con el fin de agilizar la toma de decisiones ya que anteriormente tenían que formarse la mayoría cualificada y con el término mayoría simple solamente es necesario que en número sean la mayoría y no que sea la mayoría de los países importantes.

La modalidad del Sistema Antidumping Comunitaria que lo diferencia del de otros países es que se pueden imponer derechos antidumping definitivos a productos que se venden o fabrican en el espacio comunitario.

De acuerdo con la Comisión de la U.E. las modificaciones que se le hicieron al reglamento antidumping recientemente son principalmente técnicas y no constituyen cambios significativos en la práctica de la Comunidad.

Sin embargo, algunos estudiosos consideran que son engañosos debido a que aún siendo técnicos, tendrán repercusiones en las futuras investigaciones antidumping. pues esto ocasiona que se facilite la creación de márgenes artificiales de dumping. De ahí que el capítulo V realiza una comparación entre este reglamento y el de México para conocer en que puntos nos perjudica y en que puntos nos favorecen estos reglamentos con respecto a los nuestros.

CAPÍTULO III
MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

CAPÍTULO III

MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1 ENTORNO INTERNACIONAL .

Situación Geográfica: La situación geográfica de México influye en forma determinante en las relaciones que tiene con el resto del mundo. De acuerdo a la geografía México forma parte de América del Norte. Colinda al norte con Estados Unidos; al sur con Guatemala y Belice y al este y oeste con el Golfo de México y el Océano Pacífico respectivamente, los cuales son grandes litorales que lo hacen destacar entre los países del mundo, los que, sin embargo y lamentablemente, no son aprovechados en su capacidad.

Situación de México con el mundo.- Como ya se mencionó, México ocupa un lugar especial en la posición geográfica del mundo ya que puede tener comercio con Estados Unidos y Canadá y al mismo tiempo con Centro y Sur América, si bien es cierto, que con Estados Unidos se tiene el 70 % del comercio, se han buscado nuevas políticas de integración comercial con Latinoamérica.

La posición de México lo ha dotado de una cultura, lengua, historia y tradiciones muy ligadas a los países de Centro y Sur América y una localización geográfica y vínculos estrechos de comercio con Norteamérica como es actualmente el T.L.C. Con Latinoamérica se han fortalecido el grupo río con la incorporación de Chile, Ecuador, Bolivia y Paraguay, la participación de un representante de centroamérica y otro de los países del Caribe. México es también parte integrante de la Comunidad de Naciones de la Cuenca del Pacífico, firma el Acuerdo Marco de Cooperación Económica con la Unión Europea en 1991, Acuerdos bilaterales de Intercambio y Cooperación con Italia, España y Suiza; Acuerdos comerciales dentro de ALADI; Acuerdo de Libre Comercio México, Colombia y Venezuela; y el ingreso a la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OCDE).

Para 1995 entrarán en vigor los Tratados de Libre Comercio entre: México y la República de Costa Rica publicado en el Diario Oficial el 21 de junio de 1994; México y la República de Bolivia suscrito el 10 de septiembre de 1994 y México, Colombia y Venezuela aprobado el 16 de diciembre de 1994, también conocido como Tratado del grupo de los 3 ó G-3.

La apertura a la competencia externa es irreversible, por lo que el empresario mexicano debe aprovechar las oportunidades de ésta y buscar actualizarse al nivel de la competencia, de eso dependerá su productividad y su éxito.

Sin embargo, y a pesar de apoyar la tendencia que sigue el comercio de México, de permitir una mayor competitividad internacional, es necesario que se documente e instruya a la población en general, comenzando por los empresarios mexicanos y se les dé un tiempo límite de superación, sin comprometernos antes con otro país. El enfrentar a las empresas nacionales a una competencia desigual con el extranjero las perjudica a ellas, a los empleados y en general a la economía del país.

La población mexicana necesita conocer las ventajas y desventajas de comprar productos extranjeros y los empresarios deben concientizarse con la política competitiva que priva en el mundo. No podemos quedarnos a la saga pero tampoco se debe exponer la economía del país. Es por eso indispensable que se conozcan las leyes y acuerdos que rigen el comercio internacional puesto que sólo de esa forma se podrá negociar sin olvidar defendernos y al mismo tiempo no caer en abusos que demeriten estas transacciones.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

3.2. COMERCIO EXTERIOR.

El papel del comercio exterior tomó gran relevancia con los economistas clásicos que señalaron que "un país puede crecer más rápidamente cuando vende en el exterior más allá de su mercado interno"⁽¹⁾ y con la tesis generalizada de que todo país debe especializarse en aquellos sectores para los cuales posee ventajas comparativas, a cambio de adquirir en el exterior los bienes que en terceros países se poseen con costos comparativos menores. Sin embargo, estas teorías determinaron, la ya existente división de la economía mundial que cae con la gran crisis de 1929.

México para la década de los 30as inicia un proteccionismo arancelario y comercial con objeto de sustituir importaciones por lo que de 1930 a 1940 el comercio exterior es restringido y el gobierno se enfoca en un crecimiento económico "hacia adentro", buscando la industrialización en base a una infraestructura industrial que fundamentaba sus avances en el financiamiento externo que se constituye en un lazo de subordinación y dependencia.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno mexicano necesitó reflexionar acerca de sus relaciones comerciales en el ámbito internacional. Durante esta época el Comercio exterior de nuestro país se distribuyó en un 85% con los Estados Unidos, 10% con países europeos y el 5% restante se realizaba con países de América Latina. Dentro de las exportaciones principales de México se encontraba en primer término el petróleo, enseguida los minerales, el café el azúcar y algunos productos agrícolas básicos.

En los cincuentas se trató de dar un impulso a la industrialización por lo que se empieza a exportar acero, productos químicos, papel y pasta de papel, maquinaria industrial y electrodomésticos.

⁽¹⁾ Charles P. Kindleberger, *Economía Internacional*, Aguilar, Madrid 1967, p. 81.

Con los rasgos de recesión, inflación y crisis de energéticos el período de los 70as se instrumentó con una estricta regulación de las importaciones que se concentraron en insumos y tecnologías indispensables para continuar el proceso de sustitución de importaciones y de industrialización creciente. Controlando con permisos de importación de restricción cuantitativa.

La política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de recursos nacionales, que propiciaron actividades que ocupaban menos mano de obra y creaban monopolios.

Para 1980 la tendencia era negativa para las exportaciones observándose que las importaciones representaron un 60.2% y el 56.3% de exportaciones y se atenuó durante "El auge petrolero" manifestándose un superávit en el comercio con el exterior. Se busca entrar en un juego abierto y equitativo dentro del comercio internacional y para 1986 ingresa al GATT lo cual deja ver el interés de México por buscar un acceso a otros mercados y al mismo tiempo se permite una mayor vinculación con el crecimiento mundial dentro de una globalización económica comercial.

Durante el período de De la Madrid se anunció que: "este sexenio se propuso convertir al sector exportador en el impulso del crecimiento económico"⁽¹⁾, y se impulsó la apertura comercial con la entrada al GATT, el crecimiento a las exportaciones no petroleras con las promoción de exportaciones y se alentó a la inversión extranjera. Sin embargo la fortaleza que se esperaba del sector privado no fue tal y al contrario generaron un déficit por 3,680 millones de dólares⁽²⁾ siendo el sector público el que acumuló un superávit comercial de 49,942 millones de dólares.

En este período la suma de los intereses y las importaciones representaron el 78.4% de los egresos corrientes totales y el 105.9% de las exportaciones

(1) Balance Sexenal del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988

(2) Op.cit.

nacionales. Se registró un importante cambio en las exportaciones que siendo el 78% petroleras en 1982, para 1988 fue de sólo 33% (1) y el resto correspondió al sector agropecuario, extractivas y manufactureras. Sin embargo este aumento en las exportaciones no reflejó un aumento en la producción sino una contracción nacional que obligó a buscar a los productores vender su producto en el extranjero.

Actualmente nuestros principales mercados de exportación se encuentran en América del Norte (83%), Europa Occidental (7.6%), América Latina (6.0%) y Asia (3.2%)(2).

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO
(Porcentaje)

Países	1991		1992	
	Export.	Import.	Export.	Import.
Total b	100.0	10.0	100.0	100.0
Hemisferio Occidental	87.3	78.8	89.0	76.8
Estados Unidos	79.5	73.7	80.8	71.2
Canadá	2.6	1.3	2.2	1.7
América Latina	5.2	3.8	6.0	3.9
Argentina	0.4	0.7	0.4	0.4
Brasil	0.4	1.6	0.9	1.8
Venezuela	0.3	0.3	0.4	0.3
Otros	4.1	1.2	4.3	1.4
Europa Occidental	8.3	13.2	7.6	13.2
Unión Europea	7.7	11.4	7.2	11.5
Francia	1.4	1.9	1.2	2.1
Alemania	1.2	4.7	1.1	4.0
España	2.7	1.1	2.7	1.4
Italia	0.4	1.2	0.3	1.6
Otros	2.6	4.4	2.3	4.1
Asia	4.3	7.5	3.	9.3
Japón	2.9	3.6	1.8	4.9
Taiwan	0.2	0.9	0.1	0.9
Otros	2.3	3.7	2.2	4.5
Resto del mundo	0.1	0.5	0.2	0.7

Fuente: Banco de México; ^b Incluye maquiladoras

(1) Idem.

(2) The Mexican Economy, Banco de México, 1993, p. 308.

En el cuadro anterior se observan los principales países a los que exportamos siendo: Estados Unidos (80.8%), España (2.7%), Canadá (2.2%), Japón (1.8%), Francia (1.2%), Alemania (1.1%), Brasil (0.9%) y Venezuela (0.4%). En base a este cuadro localizamos a nuestros principales proveedores en América del Norte (72.9%), Europa Occidental (11.5%), Asia (9.3%) y América Latina (3.9%)

Como se puede observar los objetivos del sexenio de Miguel De la Madrid tuvieron una continuidad con Salinas con la venta de paraestatales, el Tratado de Libre Comercio, los cambios en la Ley Aduanera, La ley de Comercio Exterior y la incentivación de la inversión extranjera que a pesar de llevar un camino aparentemente próspero declinó con la movilización del Ejército Zapatista de Liberación Nacional, la muerte de candidato del PRI y el asesinato de Ruíz Macías, situación que dejó ver a los ojos del mundo los problemas internos de pobreza que sufre el país así como los problemas políticos que se tienen aún dentro del partido en el poder.

Política de Promoción de Exportaciones.-

La política de promoción de exportaciones se ha empleado desde que el comercio con otros países existió, pero se vio como un instrumento esencial en el comercio internacional a partir de la post - guerra. En los sesentas se empiezan a realizar acuerdos de integración como lo es la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), el Mercado Común Centroamericano, que a pesar de tener como objetivo vincular y estrechar mas los lazos de comercio internacional no llevaban los mismos caminos, de ahí que mientras la C.E.E. buscaban afinidades y logros conjuntos dentro del comercio, la ALADI y el M.C.C.A. aplicaban políticas para el crecimiento interno como lo es la sustitución de importaciones.*⁶ Para facilitar el comercio al exterior fue que se

*⁶ Parafraseo de Díaz N., Lourdes, "Tratamientos Fiscales", Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Adm

aplicaron políticas de promoción de exportaciones, política que en ocasiones ha sido llamada de "protección a la industria naciente".

La entrada de nuevos productos al mercado implica abrir la producción nacional al juego de oferta y demanda del mercado internacional y adoptar nuevas formas de comercialización que permita la penetración de los nuevos productos y que los productores nacionales se logren mantener, para obtener esto se pueden aplicar varios incentivos:

- "Incentivos Fiscales,
- Incentivos Financieros o Crediticios,
- Mecanismos Cambiarios y
- Medidas de Promoción Comercial."

Se debe tener cuidado con estos incentivos ya que el abuso de ellos puede ocasionar elevados gastos y aplicación de derechos compensatorios de acuerdo al GATT y a las políticas de dumping de cada país.

- Medidas de promoción comercial .

Los programas de promoción a la exportación es un incentivo que favorece y que durante mucho tiempo se ha llevado a cabo, sin embargo actualmente se ha incrementado en gran parte debido a la colaboración del banco de Comercio Exterior que ha buscado nuevos caminos en la promoción de productos. A continuación podemos observar la evolución de la promoción de las exportaciones en cuanto al número de empresas beneficiadas.

Programa de Promoción a las Exportaciones (empresas beneficiadas)

(⁷) Díaz N., Lourdes, Tratamientos Fiscales, IPN, ESCA, pág. 18.

Programas	1989	1990	1991	1992	1993*	1989-1993
Programa de imp. temporal para producir artículos de exp. (Pitex)	213	237	439	273	489	1651
Devolución de impuestos (Draw - back)	844	1221	1763	2604	2804	9236
Empresas de com. exterior (Ecex).	14	30	26	22	12	104
Empresas Altamente exp. (Altex).	103	208	198	72	42	623

* Enero - octubre de 1993.
solicitudes autorizadas.

Fuente : Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Como se puede observar en la tabla anterior la promoción a empresas autorizadas para importación temporal para producir artículos de exportación ha manifestado una tendencia a la alta que de 1989 a 1990 fue de 11%; de 1990 a 1991 aumenta considerablemente un 85%; en 1992 baja 37% y nuevamente para 1993 tiene un repuntar de 79% a la alta. En la promoción para devolución de impuestos la tendencia de 1989 a 1992 ha tendido a elevarse un 46% en promedio anual, y para 1993 aumentó 8%. Sin embargo para la empresas de Comercio exterior y para las altamente exportadoras la promoción ha decrecido. En las empresas Ecex de 1989 a 1990 aumenta 14% pero de 1991 a 1993 decrece 13% en 1991; en 1992 15% y se pronuncia la baja en 1993 con 45%. Las empresas Altex presentan una tendencia parecida ya que también aumenta en 1990 a 102% con respecto a 1989 y después baja 5%, 64% y 42% en 1991, 1992 y 1993 respectivamente. Lo anterior se aprecia en las gráficas siguientes.

De lo anterior podemos deducir que se ha dado mayor promoción a las empresas de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex) y a la devolución de impuestos (Draw - back), lo cual es bueno para el país porque al

final son artículos que van a exportación pero se trasluce la falta de promoción a las empresas de comercio exterior y a las empresas altamente exportadoras.

Como podemos observar existen diversas formas de proporcionar ayuda directa o indirectamente a las empresas, esto se realiza no solamente en México sino como ya vimos también existen formas de ayuda en la Unión Europea, de ahí que es necesario conocer cómo funciona el comercio con los países que tenemos relaciones ya que este tipo de ayuda puede caer en una práctica desleal .

3.4 SISTEMA LEGAL QUE RIGE EL DUMPING EN MÉXICO

El Plan Nacional de Desarrollo ha tenido dentro de sus metas mas importantes el fomentar el comercio exterior para impulsar la productividad del país, promover la libre competencia y limitar el proteccionismo. Para cumplir con el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, el gobierno ha realizado e implementado importantes modificaciones a diversas leyes con el propósito de dar lugar a la apertura comercial y al mismo tiempo proporcionar un marco jurídico mas seguro.

Para consolidar la apertura comercial que se inició desde 1986 se han seguido principalmente dos acciones:

- 1.- La ampliación de los vínculos comerciales de nuestro país con otras naciones y regiones y
- 2.- La reducción unilateral de aranceles y eliminación de obstáculos de carácter no arancelario a la importación y exportación de mercancías

Estos dos objetivos propician una mayor entrada de productos, pero no siempre en condiciones de prácticas leales por lo que fue necesario poner a funcionar los procedimientos en contra de los productos en dumping. La legislación del dumping la podemos encontrar primero en la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, después en la Ley Aduanera y su Reglamento, en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento y finalmente en el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

3.4.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

El documento base para cualquier trámite dentro del comercio exterior de México es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos la cual en el Artículo 89 menciona que entre las facultades del presidente se encuentra:

Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, para que el área Administrativa las lleve a cabo; Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndose a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales."^(*). Estos principios son los ha seguido México en sus relaciones internacionales aún a pesar de no ir de acuerdo con los intereses de alguna potencia y es precisamente esto lo que ha propiciado la aceptación internacional de México como un país que respeta los derechos y la libre autodeterminación de los pueblos.

En la fracción XIII indica que también es función del presidente el "habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación."^(*). Siendo aún más precisos, dentro del comercio exterior, en el Art. 131 de la Carta Magna se menciona que es facultad exclusiva de la Federación el reglamentar en todo momento y aun prohibir, la circulación, así como gravar las mercancías que se importen o exporten o que transiten por el territorio nacional teniendo otro país como destino.

El ejecutivo (facultado por el Congreso) puede disminuir, aumentar y suprimir las cuotas de las tarifas de importación y exportación; crear, restringir o prohibir la importación, exportación y tránsito de productos, artículos o efectos cuando lo

(*) "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos", art. 89 fracc. I y X, Actualizada al 6 de septiembre de 1993. Editorial PAC. pág. 96-98.

(*) Idem art. 89 fracc. XIII

estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía de la nación, estabilizar la producción nacional u otra causa en beneficio del país. Y cada año fiscal el ejecutivo entregará a la aprobación del Congreso el uso que realizó de esta facultad. Este artículo es la base para impedir la entrada de productos en dumping, puesto que éstos dañan la economía del país y la producción nacional.

4.4.2 CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

Este documento establece los pasos que deben seguirse para litigios de naturaleza fiscal en importación.

Para los casos en que la empresa reciba créditos fiscales por incumplimientos al régimen aduanero, la empresa se puede apoyar en el Código Fiscal de la Federación en el cual se establece el recurso de *revocación y el de oposición al procedimiento administrativo de ejecución*. El recurso de *revocación* debe agotarse por el interesado antes de interponer juicio ante el Tribunal Fiscal de la Federación. Los pasos a seguir se especifican en el artículo XX de dicho Código

También el C.F.F. se aplicará para lo concerniente a procedimientos administrativos en materia de prácticas desleales, excepto lo que se refiere a notificación y visitas de verificación.

4.4.3 LEY ADUANERA

Este documento establece y regula los pasos que debe seguir la entrada y salida de mercancías, así como de los medios en que se transportan y el despacho aduanero. Todas las personas que introducen o extraen mercancías están obligadas a cumplir las disposiciones de la Ley aduanera así sea por intervención, custodia, almacenaje o manejo. (lo anterior se menciona en el artículo 1º de la Ley Aduanera.)

La Ley aduanera especifica que la entrada y salida de mercancías, productos, artículos u cualquier otro bien debe realizarse por lugares autorizados y presentarlos ante las autoridades aduaneras con la documentación necesaria. A continuación se mencionan la ubicación de todas las aduanas autorizadas.

UBICACIÓN DE LAS ADUANAS

1.- Tijuana	16.- Cd. Miguel Alemán	31.- Tuxpan
2.- Tecate	17.- Cd. Reynosa	32.- Manzanillo
3.- Mexicali	18.- Matamoros	33.- Lázaro Cárdenas
4.- San Luis Río Colorado	19.- Ensenada	34.- Toluca
5.- Sonoyta	20.- Guaymas	35.- Cd. de México (Aerop.)
6.- Nogales	21.- Chihuahua	36.- Veracruz
7.- Naco	22.- Torreón	37.- Coatzacoalcos
8.- Agua Prieta	23.- Monterrey	38.- Acapulco
9.- Gral. Rodrigo M. Quev.	24.- Altamira	39.- Puebla
10.- CD.- Juárez	25.- Tampico	40.- Salina Cruz
11.- Ojinaga	26.- La Paz	41.- Cd. Hidalgo
12.- Cd. Acuña	27.- Mazatlán	42.- Cd. del Carmen
13.- Piedras negras	28.- Aguascalientes	43.- Progreso
14.- Colombia	29.- Guadalajara	44.- Cancún
15.- Nvo. Laredo	30.- Querétaro	45.- Subteniente López

Las aduanas antes mencionadas de acuerdo al Diario Oficial de la Federación del 29 de enero de 1993(vigente a partir del 14 de octubre de 1993), separa a las aduanas y secciones aduanales de las Administraciones Regionales, creándose para ejercer sus funciones a nivel nacional la "*Administración General de Aduanas* con sede en la ciudad de México, así como las *Administraciones Regionales de Aduanas*"⁽¹⁰⁾, dividiéndose en la siguiente forma:

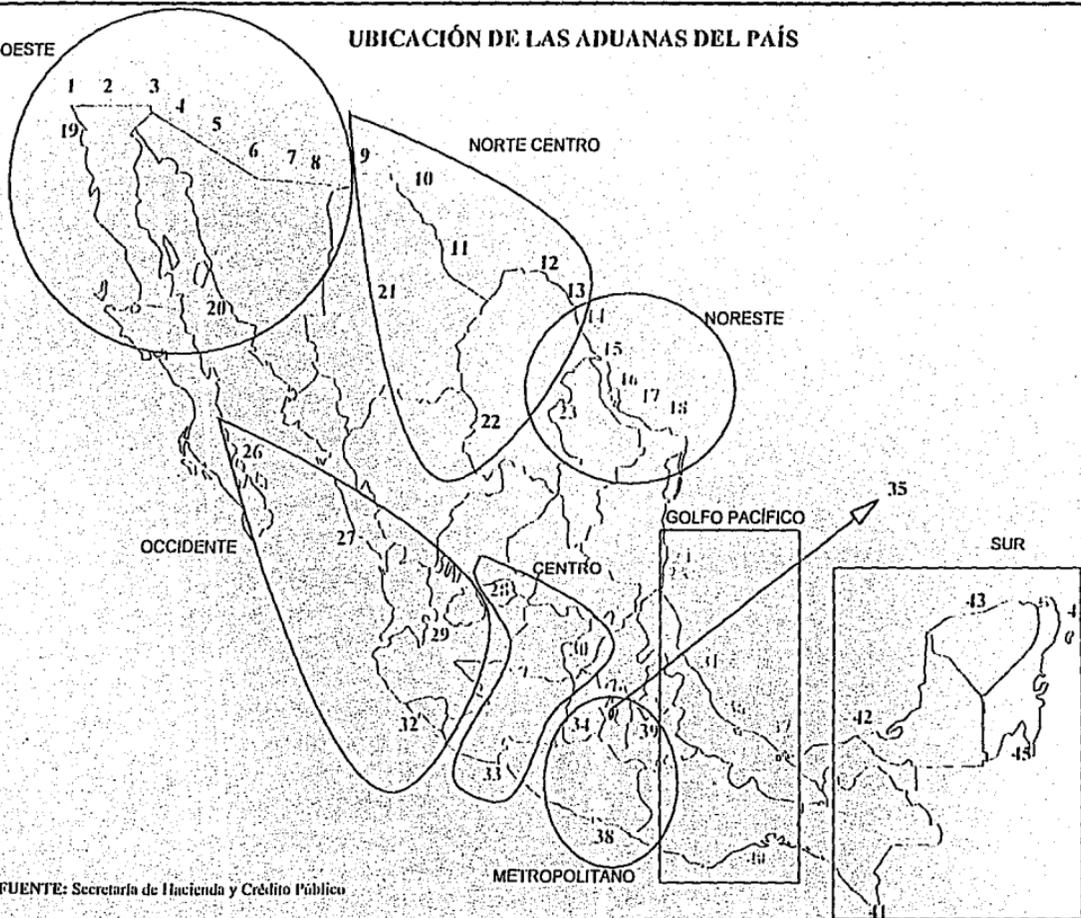
- Del Noroeste
- Del Norte Centro
- Del Noreste
- De Occidente
- Del Centro
- Del Golfo Pacifico
- Del Sur
- Metropolitana

La región a la que pertenece cada una de las aduanas se presenta en el siguiente mapa.

⁽¹⁰⁾ Diario Oficial de la Federación, 29 de enero de 1993, México, D.F.

UBICACIÓN DE LAS ADUANAS DEL PAÍS

NOROESTE



FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Una de las atribuciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo al artículo 116, es comprobar que la importación y exportación de mercancías se realice con el correcto pago de los impuestos al comercio exterior, de las cuotas compensatorias y de los derechos causados. Con respecto a las cuotas compensatorias es necesario recordar que éstas son las que se aplican en caso de comprobarse el dumping. La Secretaría también es la encargada de determinar en cantidad líquida los impuestos al comercio exterior, las cuotas compensatorias y los derechos omitidos por los contribuyentes o responsables solidarios, así como de exigir el pago de las cuotas compensatorias y aplicar el procedimientos administrativo para hacer efectivas dichas cuotas.

La S.H.C.P. conjuntamente con SECOFI expedirá las reglas de carácter general para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera de los tratados o acuerdos internacionales de los que México forme parte.

Cuando se realice una visita en donde se encuentre mercancía que no está debidamente legalizada, se realizará el embargo en donde el acta de embargo, en estos casos, fungirá como acta final en la parte de la visita que se relaciona con los impuestos al comercio exterior y las cuotas compensatorias. Cuando se presente esta situación el visitado contará con 10 días para presentar pruebas y papeles que acrediten la legalidad, después de este tiempo se dictará la resolución determinando ya sea las contribuciones o las cuotas compensatorias omitidas e imponiendo las sanciones que procedan en un plazo no mayor a los cuatro meses. En el caso en que se omita el pago total o parcial de los impuestos o de las cuotas compensatorias se considerará como contrabando (art. 127) y la multa será equivalente a un tanto y medio de lo omitido ya sean impuestos o cuota compensatoria.

3.4.4 REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA.

Para determinar el valor de las mercancías en caso de prácticas desleales existe el art. 175 cuyo procedimiento es el siguiente.

Tomar en cuenta el precio pagado y el importe de cargos como los siguientes siempre y cuando sean a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por el producto:

*Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.

* El costo de los embases o embalajes que, a efectos aduaneros, se considere que forma un todo con las mercancías de que se trate.

* Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

* Los gastos por concepto de carga y descarga de mercancías, así como los gastos por concepto de fletes o seguros que se efectúen en el extranjero hasta el lugar de exportación.

También se incluirá debidamente repartidos los bienes y servicios siempre que el importador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para su utilización en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado. Esto es: 1.- los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas; 2.- las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas; 3.- los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas y 4.- los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

Abarca las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que dichos derechos y regalías no estén incluidas en el precio pagado.

No se tomarán en cuenta los gastos que realice el importador aunque éstos ayuden al vendedor, así como, los gastos que se realicen después de la importación como son los gastos de construcción, mantenimiento, transporte, seguros e impuestos nacionales consecuentes de la importación, tampoco se tomarán en cuenta los pagos que realice el importador al vendedor por cuotas u otro concepto que no guarde relación con el precio.

3.4.5 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

En el V informe presidencial el primer mandatario anunció que La Ley de Comercio Exterior fungiría como un importante elemento jurídico para regular la apertura comercial y combatir las prácticas desleales. Esta ley tiene como objetivo el promover y regular el comercio exterior, buscar una mayor competitividad en la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país e integrar la economía nacional con la internacional.

Dentro de las facultades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial se encuentra el estudiar, proyectar y modificar las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación así como llevar a cabo administrativamente y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Basado en lo anterior determinará las cuotas compensatorias y asesorará a los exportadores nacionales en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda que se presenten en contra de ellos en el extranjero, lo anterior se encuentra en el art. 5

Cuando sea necesario impedir la entrada al país de productos en condiciones de prácticas desleales se pueden establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, estas medidas son las cuotas compensatorias. Para aplicar esta medida es necesario que la comisión apruebe en base a una evaluación económica de los costos y beneficios que se deriven de la aplicación de esta medida tomando en cuenta el impacto sobre los siguientes factores; precios, empleo, competitividad de las cadenas productivas, ingresos del gobierno, ganancias del sector productivo, costo de la medida para los consumidores, variedad y calidad de la oferta disponible y nivel de competencia de los mercados antes de aplicarse estas medidas las dependencias del ejecutivo (en este caso S.H.C.P.) deben publicar la resolución en el Diario Oficial de la Federación.

En el título V se encuentra lo referente a Prácticas desleales de comercio internacional, el art. 28 menciona que se consideran prácticas desleales de comercio internacional cuando se realice la importación de mercancías con precios discriminados o con subsidios de su país de origen y estas causen daño o amenacen causar daño a los productores nacionales. Por lo que cuando esto se presente se harán acreedores a una cuota compensatoria. Como aquí podemos observar tanto al dumping como a las subvenciones se les aplica una cuota de compensación.

Para evaluar el valor normal de las mercancías se tomarán en cuenta los siguientes puntos en el siguiente orden

- 1.- El precio de una mercancía idéntica o similar que se exporte del país de origen a un tercer país en condiciones normales. Puede tomarse el precio mas alto siempre y cuando éste sea representativo.
- 2.- El precio reconstituido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable

Cuando la mercancía no venga directamente del país de origen el valor del producto será de acuerdo al precio en el país de procedencia. En el caso de que el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, el precio se podrá

calcular tomando como base el precio de la primer reventa a un comprador independiente en México.

En el art. 39 nos indican que daño es: 1.- la pérdida o menoscabo en su patrimonio, así como en la privación de alguna ganancia que no perciba la producción nacional; 2.- el obstaculizar establecer nuevas industrias. Se considera amenaza de daño cuando existe peligro inminente de daño a la producción nacional y para determinar si existe daño o amenaza de daño es necesario presentar pruebas que avalen que es ocasionado o será ocasionado por la importación de productos con precios discriminados.

Se considera daño a la producción nacional cuando sea el 25% o más de la producción nacional y en caso de que algunos de los productores sean los importadores se tomará como producción nacional al 25% de los otros productores y cuando todos los productores estén vinculados a la importación o ellos mismos la importen, entonces se tomará como producción nacional a los productores de la etapa anterior en la línea de producción.

La SECOFI se encargará de determinar si existe daño a la producción nacional en base a los siguientes puntos: 1.- si el volumen de la importación de mercancías ha aumentado considerablemente en relación a la producción nacional o al consumo interno; 2.- al efecto que tengan o puedan tener estos productos en los precios internos, investigar si el precio interno es normalmente menor, si el precio de importación está ocasionando una baja de precios presionada ; 3.- los efectos que ocasionan estos productos en la producción nacional como puede ser la disminución del volumen de producción, el rendimiento de las inversiones, los efectos negativos en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios y todo aquel elemento que pueda influir en la producción nacional.

La misma Secretaría determinará si existe amenaza de daño en base a: el incremento de las importaciones y la posibilidad de un mayor incremento; la capacidad disponible del exportador tomando en cuenta otros mercados que

puedan absorber en un determinado momento un incremento en la capacidad de exportación de ese producto; a la probabilidad de que los precios bajos de esas importaciones repercutan negativamente en los precios de los productos internos y los demás elementos que considere conveniente la Secretaría. Se puede considerar que existe daño o amenaza de daño en un mercado aislado del territorio nacional si existe una concentración de importaciones en condiciones de prácticas desleales que afecten notoria y negativamente a ese mercado, se considerará como daño solo si los productores de ese lugar venden una parte significativa en ese mercado.

Los procedimientos en caso de prácticas desleales de comercio internacional se pueden iniciar: 1.- por solicitud de los proveedores de mercancías idénticas o similares que se vean afectados o para los cuales el volumen y condiciones de importación les perjudique; 2.- o por oficio que es cuando la SECOFI se da cuenta del daño o amenaza de daño e inicia una investigación para detenerlo o prevenirlo. En el primer caso la solicitud deberá contar con datos verificables en el que respalde el porqué pide se aplique cuota compensatoria a determinado producto, a partir de que la Secretaría reciba la solicitud se contarán 30 días para: a) aceptar e iniciar la investigación; b) solicitar más pruebas con un plazo de 20 días que de no entregarse en ese plazo se dará por abandonada y c) desechar la solicitud. Cualquiera de las publicaciones anteriores se publicará en el D.O.F. Ya publicada la aceptación de inicio de investigación, la Secretaría notificará a las partes interesadas y se darán 30 días para que cualquiera de las partes interesadas exponga en su defensa y manifieste con pruebas lo que considere pertinente.

Para recabar la información la Secretaría se auxiliará de formularios y podrá solicitar información a cualquier organismo, agente aduanal, mandatario, apoderado o persona que estime conveniente. Toda la información estará disponible para las partes excepto aquella que sea confidencial, esto se menciona en el art. 80 pero el artículo 56 de la misma Ley menciona que "salvo la información confidencial a que se refiere el artículo 81"⁽¹⁾, por lo que está un poco desfasada la numeración del artículo mencionado. De cualquier forma, la

(¹) Ley de Comercio Exterior art. 56, Ediciones Fiscales ISEF, S.A. pág. 19

Secretaría deberá tener una resolución preliminar antes de cumplirse 130 días de la publicación en el D.O.F., en esta resolución se podrá declarar: 1.- una cuota compensatoria provisional (siempre que como mínimo hayan transcurrido 45 días de la publicación) ó 2.- No imponer cuota y continuar con la investigación, ó 3.- Dar por terminada la investigación si no existen pruebas suficientes de discriminación de precios, del daño o amenaza de daño alegado o de la relación entres ambos.

Me parece que ya sea por discriminación de precios o por daño (o amenaza de daño) se pueden imponer cuotas compensatorias por lo que la relación entre ambos no es obligatoria sino que es otro punto por el cual se pueden aplicar cuotas compensatorias.

La Comisión dará su opinión acerca de la resolución final cuando la Secretaría haya terminado la investigación, esta resolución (dice resolución fiscal en título y en párrafo dice resolución final) puede ser alguna de las siguientes: a) imponer cuota definitiva; b) revocar la cuota compensatoria provisional o terminar la investigación sin imponer cuota.

Las partes pueden celebrar una audiencia conciliatoria en la que podrán proponer soluciones y conclusiones de la investigación, la cuota compensatoria de la discriminación de precios será equivalente a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación y se considerarán en el art. 3° del Código Fiscal de la Federación. Cuando estén implicados varios proveedores de uno o más países y sea imposible identificar a cada uno, la Secretaría podrá aplicar la cuota compensatoria l país o países proveedores. Si una cuota compensatoria se cancela o modifica se devolverá la cuota con los intereses correspondientes o la diferencia según sea el caso.

Quando el importador compruebe que el producto idéntico o similar al que se le aplica una cuota compensatoria es de otro país, no pagará cuota. La revisión de la cuota compensatoria definitiva será anual por petición de parte y se realizará en cualquier momento si es propuesta de oficio por la Secretaría. La cuota

compensatoria se podrá eliminar después de 5 años siempre y cuando ninguna de las partes haya solicitado revisión ni se haya iniciado por oficio. Cuando el exportador de la mercancía en condiciones de discriminación de precios se comprometa voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones (creo que esto no dice en el GATT), la Secretaría podrá suspender o dar por terminada la investigación sin aplicar cuotas compensatorias. Si no cumple su compromiso, se aplicará de inmediato la cuota compensatoria, para saber si cumple su compromiso o no será necesario que se haya solicitado la revisión ya sea por oficio o a petición de parte.

Las pruebas aportadas podrán ser verificadas en el país de origen con la autorización previa de las partes, si no se autoriza la comprobación se dará el fallo a favor del solicitante a menos que las pruebas que existen sean convincentes de que el producto extranjero no está realizando discriminación de precios.

3.4.6 REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior fue publicado en el diario oficial el 30 de diciembre de 1993 y sustituye a la Ley reglamentaria del artículo 131 constitucional, su objetivo es explicar el procedimiento para prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias, medidas de regulación y restricción no arancelarias, promoción de exportaciones y la organización del funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones pero sobre todo busca llenar aquellas lagunas que se encontraban en cuanto a procedimientos de prácticas desleales. Por lo que a continuación se darán los puntos más importantes de este reglamento en cuanto a prácticas desleales especificándose aquellos relacionados con la **discriminación de precios** y no

mencionaremos, sino en forma muy genérica, los otros aspectos del reglamento ya que el tema que nos interesa es precisamente el de discriminación de precios.

Por otra parte Jaime Serra Puche anunció que en el reglamento de la Ley de Comercio Exterior se establecerá la creación de un consejo asesor y de consulta, el cual estará integrado por el sector público físicamente, aún cuando realizará sus funciones a través de las cámaras industriales.

El reglamento tiene dentro de sus objetivos principales el garantizar la confidencialidad de la información de las empresas o, en su caso, establecer los términos en que pueda hacerse del conocimiento de las partes interesadas determinado tipo de información sin afectar a los intereses de las empresas, esto se compagina es forma exacta a lo que se maneja en la Ley de Comercio Exterior (art. 80) y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (art. 6.5) y que antes no se había mencionado en nuestra legislación sino hasta la actual legislación (1993).

Se realizó para auxiliar algunos puntos como son las medidas de regulación y restricción no arancelarias así como los procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones. Otra de las funciones de este reglamento es el organizar la Comisión de comercio Exterior y la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones.

Este reglamento se expidió el 30 de diciembre de 1993, por lo que podemos observar que es de reciente creación y El Título II del reglamento especifica la estructura de la Comisión de Comercio Exterior que de acuerdo al procedimiento de la Ley de Comercio Exterior es la que da la revisión final el los casos de dumping por lo que se considera importante conocer quiénes forman esta Comisión y de acuerdo al art. 2º se observa que son los ocho siguientes organismos y dependencias.

1. Secretaría de Relaciones Exteriores
2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público
3. Secretaría de Desarrollo Social
4. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
5. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
6. Secretaría de Salud
7. Banco de México y
8. Comisión Federal de Competencia.

Además de los anteriores se podrá invitar a alguna otra dependencia que se encuentre involucrada en la decisión que se vaya a tomar.

En el artículo 9º es precisamente donde se menciona que dentro de las funciones de la Comisión se encuentra el establecer, modificar o eliminar las medidas de regulación y restricción no arancelaria a la exportación o importación, por lo que es también esta Comisión la que influye en la toma de decisiones de las medidas para regular el dumping y mas específicamente en ese mismo artículo en el inciso XIII es donde observamos que es la Comisión tiene a su cargo emitir su opinión de los proyectos de resolución final cuando se realicen investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y determinar las cuotas compensatorias cuando estas sean requeridas.

Cuando la Secretarías de Comercio haya aceptado el compromiso de precios de algún exportador o gobierno extranjero la Comisión dará su opinión acerca de la resolución y revisará en forma periódicamente las cuotas compensatorias a fin de recomendar las modificaciones que considere pertinentes.

En este reglamento se especifica que se considera "mercancías idénticas" *¹² a los productos que son iguales en todos sus aspectos al producto que se está investigando y se entiende por "mercancías similares" los productos que aunque no sean iguales en todos los aspectos , cumplen con características y

* ¹² Diario Oficial de la Federación, Jueves 30 de diciembre de 1993 art. 37 , México, pág. 73.

composiciones semejantes que les permite realizar la misma función que el producto investigado y por lo tanto poder suplirse mutuamente.

Para determinar el margen de discriminación de precios de la mercancía se tomará la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación y estos se calcularán de acuerdo a los precios ponderados de las cifras obtenidas en la investigación. Se considera una comparación válida cuando los precios comparables de mercancías similares o idénticas son representativos con por lo menos el 15 por ciento del volumen total de las ventas de la mercancía que se encuentre en investigación y cuando se reflejen pérdidas en las exportaciones provenientes de ese país a esta Nación o a un tercero sólo se tomarán los que no reflejen pérdidas y cuando éstos últimos sean mas del 30 por ciento del mercado se les considerará representativos del producto en cuestión.

Desde el artículo 44 al 58 del Reglamento se explica las formas de determinar cuándo existe importación en condiciones de discriminación de precios por lo que plantean cómo obtener el costo de producción, gastos generales, costos y gastos indirectos, gastos financieros, los cargos por depreciación. La forma de obtener el costo de reproducción en empresas comercializadoras. Aclara en la fracción XII del artículo 46 que "... la Secretaría admitirá como válidos los principios de contabilidad generalmente aceptados que prevalezcan en el país de origen siempre y cuando éstos no contravengan la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y otras disposiciones legales que resulten aplicables." Que es precisamente lo que se menciona en el art. del GATT.

Para solicitar el inicio de una investigación por prácticas desleales, los solicitantes deberán representar por lo menos el 25% de la producción nacional. Lo anterior ya se menciona en la Ley de Comercio Exterior por lo que el artículo 60 del Reglamento es repetitivo en todas sus partes con respecto al artículo 40.

Se considera que están vinculados los productores, los exportadores o los importadores cuando alguno de ellos ocupe cargos de dirección en alguna de las

empresas con influencia en la otra, cuando estén legalmente reconocidas como asociación, si tienen una relación de patrón y trabajador, si ambas están controladas por una tercera o si juntas controlan a una tercera o si son de la misma familia. Esto se considerará si es notoria la ayuda que se presta una a otra y que dicha ayuda influye directamente en que el precio sea diferente a los precios de otros que no estén directamente relacionados .

En el artículo 62 menciona que cuando exista relación entre importadores, productores y/o exportadores se puede considerar representativo de la producción nacional a los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior y aunque esta pequeña parte ya se decía en el artículo 40 de la Ley, esta situación se explica más ampliamente en el Reglamento, donde se menciona la causa natural por la cual los importadores mexicanos no presentarían solicitud para investigación venta de productos en condiciones de discriminación de precios debido, claro está, a que ésta situación les conviene y no les preocupa el que la producción de la etapa inmediata anterior se quede sin vender su producto y se le ocasione daño a su producción. De ahí que en este artículo del reglamento aunque repetitivo en una pequeña parte es importante por los otros tres incisos complementarios que explican la situación.

En el artículo 66 se menciona algo que no se había tocado en lo absoluto en nuestra reglamentación sobre discriminación de precios y es el hecho de que si las importaciones de cierto país no son significativas pueden no ser tomadas en cuenta, sin embargo en el Acuerdo del GATT a las importaciones muy pequeñas se les llama minimis y se especifica claramente cuando se tomarán en cuenta y cuando no, situación que en el Reglamento se deja a tanto a la deriva "...podrá dejar de evaluar acumulativamente..."⁽¹³⁾ ésta situación se aplica cuando son varios los países que se considera están usando prácticas desleales en forma de discriminación de precios. Sin embargo podemos decir que si bien es cierto en el Acuerdo del GATT se menciona un porcentaje de participación aquí lo que

⁽¹³⁾ Diario Oficial de la Federación, Jueves 30 de diciembre de 1993, art. 67, México, p. 80

importa para determinar si se toma en cuenta un país o no es de acuerdo a la influencia que tenga en los factores económicos de nuestro país.

Dentro de los procedimientos de prácticas desleales de comercio internacional se dan todos los requisitos que se necesitan para presentar una solicitud y con qué datos debe ir sustentada, también se especifica que la solicitud debe basar su información en los seis meses anteriores al inicio de la investigación. en caso de que una solicitud no cumpla con los requisitos , los solicitantes tendrán 20 días para corregir la solicitud y devolverla a la Secretaría, en caso de que no se devuelva la solicitud, ésta se desechará.

Los datos a investigar para evaluar el daño deberán corresponder como máximo a los últimos cinco años.

En este reglamento se citan los datos que deben contener las resoluciones de inicio, preliminares y finales de las prácticas desleales; en él también se especifica lo que en especial deben contener aquellas en las que se haya probado existencia de prácticas desleales.

Con respecto a las reuniones técnicas de información éstas se llevarán a cabo, si las partes interesadas las solicitan, y se llevarán a cabo dentro de los cinco días siguientes a la Publicación en el Diario Oficial de la Federación de las resoluciones preliminares y finales. Las audiencias conciliatorias se realizarán cuando sean solicitadas por las partes y se podrán realizar a partir de la fecha de publicación en el diario oficial y hasta 15 días antes de que termine el período de investigaciones y también podrán realizarse estas audiencias cuando la Secretaría lo considere conveniente aunque no exista una solicitud .

Cuando en el Diario oficial se manifieste que se iniciará un procedimiento, a partir de ese momento se tendrán 60 días para que las partes expongan todo lo que sea conveniente para la investigación, si la Secretaría resuelve que a ese producto debe aplicarse una cuota compensatoria y el solicitante considera que su mercancía, con

argumentaciones sustentadas, no debe estar incluida en la cuota compensatoria, se podrá apoyar en el Código Fiscal y solicitar revisión o revocación. Si la solicitud es aceptada, el exportador no pagará hasta que se investiguen los documentos y sea excluido o en caso contrario que a su mercancía si deban aplicarse las cuotas compensatorias, entonces el exportador deberá pagar con los recargos respectivos. Si la mercancía quedó fuera de cuotas compensatorias y el exportador ya había pagado algo, se le devolverá la cantidad aportada con los respectivos intereses.

Las cuotas compensatorias definitivas se revisarán cada año en el mes correspondiente si se solicita por las partes interesadas; se revisarán de oficio durante 3 años por la Secretaría cuando se resuelva que no existe una discriminación de precios.

Dentro de este reglamento se da mayor amplitud a los requisitos que debe cumplir la información que sea confidencial y cuándo será aceptada como confidencial. Del capítulo 173 al 176 se explica cómo se van a realizar las visitas de verificación, la facilidad para obtener información por medio de copias, para contratar los servicios de empresas asesoras especializadas. Del art. 177 al 189 se explican las funciones de la Comisión Mixta, el objetivo, niveles en los que se va desenvolver y procedimientos. Del art. 190 al 200 se establecen los objetivos del Sistema Nacional de promoción Externa; en el Título xi y último (art. 201-215) se refieren al Premio Nacional de Exportación, los objetivos, los requisitos para participar y la forma de evaluar la entrega del premio.

Como pudimos apreciar existen muchas similitudes entre el reglamento de comercio exterior con algunos artículos del Reglamento 2423/88 de la Unión Europea y su actualización. Podemos decir que en general tienen las mismas líneas, aunque en capítulos posteriores podremos sentir más fácilmente las diferencias existentes entre ellas y que definitivamente sería incorrecto mencionar en este momento ya que aún falta observar lo que dice el reglamento contra practicas desleales de Comercio Internacional en México. El cual a continuación se presenta.

3.4.7 REGLAMENTO CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Para la defensa contra prácticas desleales de comercio internacional la ley mexicana cuenta con los siguientes instrumentos: La Ley de Comercio Exterior que derogó a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior publicada en el diario oficial del 13 de enero de 1986, el Reglamento contra Prácticas Desleales de comercio Internacional y el Código Antidumping. "El propósito fundamental de la legislación mexicana en esta materia, es asegurar la estabilidad de la producción nacional y su sano desarrollo"⁽¹⁴⁾. Como podemos observar estos instrumentos son de creación reciente y si bien cuando se iniciaron tenían grandes deficiencias comparadas con las legislaciones de Estados Unidos, Canadá o Europa, actualmente se ha reformado y evolucionan constantemente.

De esta manera cuando un productor nacional considere que existen prácticas desleales de comercio internacional de **dumping** o de **subvención** puede presentar una denuncia ante SECOFI, para que ésta realice una investigación administrativa. Cuando se encuentra que existe práctica desleal es cuando se aplican cuotas o impuestos compensatorios gravándose la mercancía importada, lo anterior con el fin de equilibrar la competencia

El Reglamento contra prácticas desleales de Comercio Internacional es el instrumento legal que especifica los pasos técnicos y administrativos que deben seguirse en caso de productos que entren al país con prácticas desleales.

En primer lugar debemos saber cómo se determina el margen de dumping, para determinarlo la Secretaría tomará en cuenta el valor normal que puede ser: 1.- el precio representativo del producto comparable que se dé en el país de origen o el precio que de acuerdo al costo de producción en el país de origen mas gastos de

⁽¹⁴⁾ Sistema Mexicano de Defensa contra prácticas desleales de comercio internacional., Serie Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1990, pág. 9

venta, transporte y margen de utilidad estos precios se tomarán como valor normal cuando no se realicen operaciones comerciales normales en el mercado interno y 2.- en caso de que si se realicen estas operaciones del producto, el precio que se maneje será considerado como el valor normal de la mercancía.

Cuando las importaciones provengan de economías centralmente planificadas, el precio se basará en el que se venda a un tercer país. En caso de que la mercancía sea exportada a México por un país intermediario el valor normal se determinará tomando como base el precio en el mercado exportador. Para hacer una comparación entre el valor normal y el precio al que se importa se tomarán los elementos necesarios para cada caso y si una de las partes considera necesario tomar en cuenta algún otro elemento deberá presentar pruebas que lo justifiquen.

Cuando existan descuentos por cantidad, se tomarán en cuenta para ajuste siempre y cuando tengan mas de seis meses de ocuparse en mas de 20 % de las ventas totales del producto y cuando el descuento sea de acuerdo a la relación costos de producción-cantidad se tomará el precio mas alto al que se vende la cantidad más pequeña en el mercado interno o a un tercer mercado.

Con respecto a la cuota compensatoria, ésta será de acuerdo a la diferencia de los precios discriminatorios y el normal, la cual no puede ser mayor de esa diferencia y puede ser menor si con ese monto es suficiente para evitar la importación del producto en dumping. Durante la investigación de dumping la SECOFI puede determinar o cambiar la cuota compensatoria, aún antes de dictar resolución definitiva, esta cuota compensatoria será provisional y el importador podrá pagarla en cuanto se determine o pagarla después con sus respectivos intereses. Se aplicarán cuotas compensatorias definitivas si después de la investigación es evidente el daño o amenaza de daño a la producción nacional.

Dentro de los cinco días se notificará si es aceptada o rechazada la denuncia: si es aceptada, en ese momento se notificará mediante la resolución el inicio de la

investigación la cual puede abrirse sin determinar una cuota compensatoria provisional o determinándola si se cuenta con las suficientes pruebas; si no es aceptada el denunciante tiene un plazo de treinta días para que proporcione más documentos de prueba, solo se puede prorrogar este plazo una sola vez y si en ese plazo no se tienen suficientes bases la denuncia se considerará abandonada.

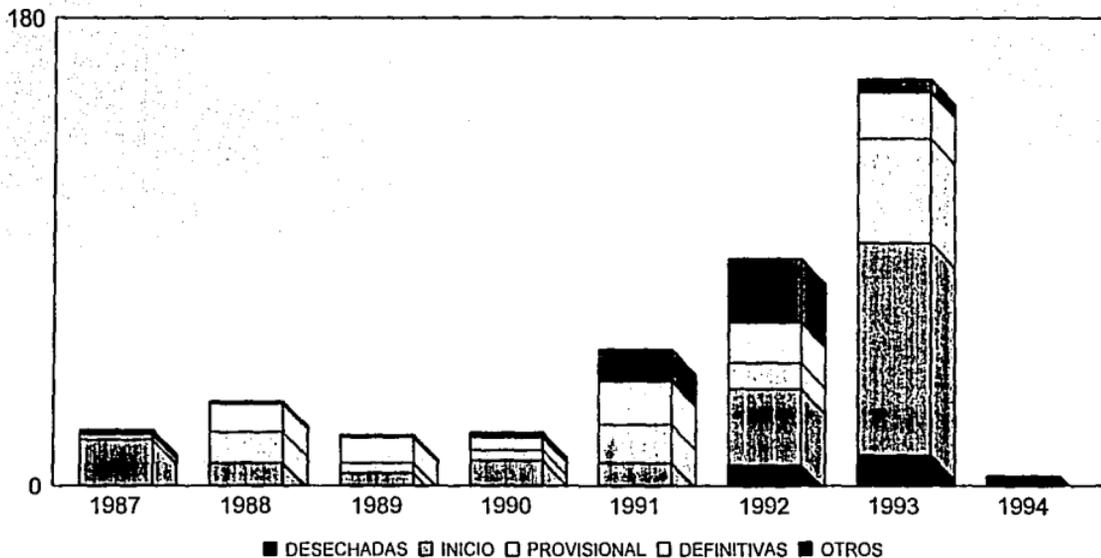
Se tienen los treinta días mencionados en la Ley, para determinar si: se continúa con la investigación, determinar la cuota compensatoria de acuerdo a las pruebas o si cuando se considere que no existe dumping dar por concluida la investigación, esto cuando al inicio de la investigación no se haya colocado una cuota compensatoria definitiva. Cuando se determine una cuota compensatoria definitiva en esos treinta días se podrá confirmar, modificar o revocar la cuota de acuerdo a los elementos que se cuenten al momento de la revisión.

La investigación se auxiliará de cuestionarios para comprobar la información y en caso de realizar visitas a los denunciantes y/o a los importadores de la mercancía sólo se pueden revisar los documentos que ya se encuentren en el expediente o aquellos que se tengan programados, se puede verificar la información en el país de origen con la previa autorización de las autoridades y de la(s) empresa(s), productoras, en caso de no darse la autorización se tomará resolución con los datos que se cuenten. Todos los documentos presentados podrán ser solicitados por cualquiera de las partes involucradas o por los gobiernos exportadores, excepto los considerados confidenciales o aquellos que se hayan realizado por la Secretaría.

El sistema antidumping tiene realmente poco tiempo aplicándose y es en este sexenio donde con mayor intensidad se han llevado a la práctica las leyes para defender del dumping a las empresas nacionales. Según SECOFI durante 1993 se emitieron más de 325 resoluciones antidumping por país - producto, siendo resoluciones el 48% (157), de las cuales el 52% son inicios de investigación (82), el 25% son resoluciones provisionales (40), 12% resoluciones definitivas (18), el 3% recursos de revocación (5) y el 8% fueron desechadas (12) (Gráfica A).

en archivo graf. 3.pre

INVESTIGACIONES ANTIDUMPING Y ANTISUBVENCIONES 1987-1994



FUENTE: Jaime Serra Puche, La nueva política Industrial de México, SECOFI, abril 1994.

El dumping y la subvención no son las únicas prácticas desleales que existen en el comercio internacional. El contrabando, la falsa designación de origen de las mercancías, la comercialización de mercancías "chatarra" o que no cumplen la calidad que les corresponde, el uso indebido de marcas, la violación de derechos autorales, etc. son algunos ejemplos de las prácticas desleales que se dan en este ámbito.

Actualmente mas de 100 casos se han resultado a favor de los productores nacionales^{15*} éstos que se mencionan han sido tramitados por las empresas y actualmente se realizan investigaciones *de oficio* a las importaciones agropecuarias procedentes de Estados Unidos, Canadá y naciones europeas, *de oficio* se les llama a aquellas investigaciones que no solicitó el sector privado pero que La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial considera que es necesario estudiar debido a la repercusión que puede tener en la economía y producción nacional el que se realicen prácticas desleales en estos sectores como lo es el trigo, arroz leche y ajo.

A pesar de los grandes cambios que se han realizado en la legislación del comercio exterior aún se tienen lagunas como el confundir el dumping con la subvención que como se ha notado tienen la misma sanción, es decir la imposición de una cuota compensatoria, situación que si se distingue en el GATT teniendo para unas las cuotas compensatorias y para otras los derechos antidumping.

^{15*} Ver Enemigos del Dumping, Ruperto Tiño Manflier, El Financiero, Sección Comercio Exterior, martes 29 de marzo de 1994.

CAPITULO IV

MÉXICO Y LA UNIÓN ECONÓMICA EUROPEA

4.1 PRINCIPALES ACUERDOS.-

4.1.1 ACUERDO COMERCIAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un Tratado multilateral firmado por 112 países signatarios gobiernos que en conjunto representan cerca del 90 por ciento del comercio mundial. "Su finalidad fundamental es liberalizar el comercio mundial y garantizar un entorno comercial internacional estable..."⁽¹⁾ Actualmente es el organismo internacional mas importante en la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia.

El GATT tiene como órgano superior a las sesiones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes se reúne mas o menos nueve veces al año y se encarga de los asuntos que se están llevando como de los que surjan en los periodos de sesiones de las Partes Contratantes cuando estos sean urgentes. Del Consejo de Representantes surgen comités: el Comité de Comercio y Desarrollo y el Comité de Restricciones Cuantitativas, el Comité de Agricultura, el Comité de Productos Industriales, el Comité para prácticas antidumping y el Comité para subvenciones y las medidas compensatorias.

⁽¹⁾ Herminio Blanco Mendoza, Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, p. 87

Dentro del GATT se han constituido las siete rondas: la de Ginebra (1949, la de Annecy, Francia en 1949, Torquay, Inglaterra en 1951, Ginebra 1956, Ginebra 1960-61 también llamada ronda Dillon, Ginebra denominada ronda Kennedy 1964-67, Ginebra llamada ronda Tokio debido a que se inició en la capital de Japón en 1973 y la Ronda Uruguay iniciada en 1986. Cada una de estas ronda ha ido concertado acuerdos para un comercio mas abierto de ahí que podemos mencionar que en la Ronda Tokio en 1979 participaron 99 países y entre otras cosas se analizaron: el marco jurídico para mejorar el desarrollo del comercio mundial, el trato preferencial arancelario, las medidas no arancelarias, subvenciones, medidas compensatorias, obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana y se realizó una revisión del Código Antidumping de 1967 del GATT. En esta ronda la función del Comité de Comercio y Desarrollo se vio reforzada por la creación de dos subcomités: uno encargado de revisar cualquier medida nueva de protección adoptada por los países en desarrollo y el otro para tomar en cuenta los problemas comerciales de los países menos adelantados.

Conforme pasa el tiempo el GATT se ha ido adaptando a los cambio mundiales, se ha buscado a participación de los países integrantes y la solución de problemas que en muchas ocasiones no son las mas favorables para todos. En estas últimas décadas el GATT se ha preocupado cada vez más de los problemas y necesidades comerciales de los países en desarrollo, que representan mas de las dos terceras partes de los miembros. Conforme ha pasado el tiempo estas normas se han perfeccionado y los obstáculos al comercio se han reducido.

De la Ronda Tokio, séptima de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales resultaron importantes reducciones arancelarias y nuevos acuerdos con respecto a las medidas no arancelarias como lo es subsidios, antidumping, valoración aduanera, obstáculos técnicos, así como otros para el comercio de productos lácteos, la carne de bovino y las aeronaves civiles, además de un marco jurídico mas específico para el desenvolvimiento del comercio mundial. Esta ronda inició en 1973 y concluyó en 1979. Finalmente la Ronda Uruguay, que es la que analizaremos, se inició en septiembre de 1986 finalizando hasta 1994.

Los principios generales que rigen el GATT, emanados de esta última Ronda, y que son de importancia para las actitudes y procedimientos en caso de dumping, se pueden resumir en:

Comercio sin discriminación, por medio de la Cláusula de la Nación más favorecida (NFM) en donde se establece que el comercio se debe basar en la no discriminación entre los países. Todas las partes están obligadas a prestarse un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en la aplicación y administración de los derechos de aduana. Además, en un comercio sin discriminación de acuerdo al trato nacional, los productos importados no deben recibir al ingresar en un mercado un trato menos favorable que el concedido a los productos equivalentes de origen nacional.

Por medio de este principio queda definido, que todos los países deben tener el mismo trato, sin embargo, algunos países abusan de ese trato igualitario e introducen sus productos a precios dumping, con lo cual se crea una discriminación, que afecta tanto a la producción nacional como a los otros competidores extranjeros.

Protección mediante el arancel aduanero, esto es que únicamente se debe efectuar protección a las industrias nacionales por medio del arancel aduanero que puede ser calculado por el exportador, lo cual no sucede con los impuestos variables, las cuotas de importación y las licencias de importación.

Especificaremos que las cuotas de importación son aquellas que impone un país a determinado producto, para proteger su producción nacional pero no confundamos con los derechos antidumping que se utilizan cuando existe perjuicio grave a la producción nacional.

Asegurar una base estable y previsible para el comercio, esto se logra gracias al sistema de consolidación que se fundamenta en no exceder los límites negociados que figuran para cada país contratante en las listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General.

En la última Ronda, México no necesitó forzar sus negociaciones arancelarias, ya que sus aranceles, se encuentran por debajo de los establecidos para 95.

Promoción de la competencia leal, Las normas de las que pueden valerse los países para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros se encuentran en el Acuerdo General y es el denominado código antidumping. En él se hace una diferencia entre subsidios a las importaciones y a las exportaciones, se exige a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se permite la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, con ciertas condiciones. Con respecto a los productos manufacturados se reglamentó que no debería de existir subsidio y en caso de que existiera se podría imponer una cuota compensatoria siempre y cuando se demostrara que existe perjuicio a la industria nacional donde se esta exportando.

El promover una competencia leal, debe ser una aptitud de las empresas y de los países y no propiciar que se apliquen derechos antidumping de los cuales en ocasiones se abusa, pero que en otras son necesarios para sostener la producción y ésta a su vez la economía nacional.

Restricciones cuantitativas a la importación, con lo cual no se permiten restricciones de este tipo excepto cuando se tengan dificultades en la balanza de pagos, en el artículo XVIII del Acuerdo General explica el procedimiento para los países en vías de desarrollo y se concede una mayor amplitud por la pérdida excesiva de divisas que pueden ocasionarles las importaciones.

La exención y la posible adopción de medidas de urgencia, éstos procedimientos sólo se permiten cuando existe una urgencia por lo que se permite que un país imponga ciertas restricciones cuantitativas o aumente los aranceles que ya se tienen establecidos. Lo anterior se encuentra plasmado en el artículo XI del Acuerdo General y admite como excepción cuando existen serias dificultades con su balanza de pagos.

Acuerdos comerciales regionales, los acuerdos regionales sí se permiten ya que tienden a facilitar el comercio entre los países de ese Acuerdo, solo en este caso es cuando se puede dejar de cumplir con el Acuerdo de la Nación mas Favorecida. Dentro de este tipo de acuerdo se encuentra la Unión Aduanera y la Zona de Libre Comercio. En la Unión Aduanera se tiene un mismo arancel para el comercio exterior y en la Zona de Libre Comercio cada país mantiene una política comercial y un arancel propio respecto a los otros países. (artículo XXIV)

Solución de diferencias comerciales, de acuerdo a los artículos XXII y XXIII del GATT todo aquel país que considere que no se está siendo justo con él puede acudir al GATT y pedir una solución. Normalmente se recurre a las consultas bilaterales (y generalmente ahí se resuelven) sin embargo cuando no se llega a un acuerdo entre ambos, se puede recurrir al sistema del GATT y presentar una reclamación.

Los derechos de antidumping y derechos compensatorios de acuerdo al GATT se encuentran en el artículo VI que es uno de los artículos técnicos encaminados a

prevenir o limitar la implantación de medidas no arancelarias con fines de protección comercial.

Un punto muy importante que fue objeto de discusión en la reciente reunión del GATT fueron las medidas de salvaguarda, este concepto aparece por primera vez en el Acuerdo Comercial de Aranceles Aduaneros y Comercio y establece que si debido a circunstancias imprevistas un producto se importara en cantidades y condiciones que pudieran perjudicar a los productores de un país con el que se tenían acuerdos y obligaciones contraídos con anterioridad, el país perjudicado podrá suspender total o parcialmente la obligación concertada con respecto a ese producto o en su caso cambiar el impuesto para dicho arancel.^{2*} Lo anterior se especifica en el artículo XIX del GATT.

Las medidas de salvaguarda en el caso de México representan un papel muy importante ya que son mecanismos básicos de regulación del comercio que como país integrante del GATT puede hacer uso de la llamada "cláusula de escape" y notificar por escrito a sus socios comerciales, este método de protección no es muy utilizado como lo son las cuotas compensatorias, esto debido a que si el país exportador no acepta la suspensión o el cambio de gravamen de todas maneras le será impuesto por el importador. Por otra parte la legislación internacional obliga a la "compensación de un determinado sistema multilateral de comercio internacional."³ lo anterior constituye parte de todos los acuerdos internacionales y

² * Ver IDC Comercio Exterior, año IX No. 195 marzo pág. 0915- 0913.

³ Ibid pág. 0915

es un problema que se tendrá a corto o mediano plazo con cualquier tipo de instrumento que se utilice para detener la entrada de algún producto.

Otro de los problemas a los que se enfrentó la Ronda Uruguay fueron las divergencias en materia de subsidios agrícolas principalmente entre la Unión Europea, Estados Unidos y el Grupo Cairns⁴, que impidieron que finalizaran en 1990 y que para 1993 presentaron opiniones encontradas de EE.UU. y la UE en este rubro. Si bien este aspecto ha sido difícil de acordar aún persisten otros aspectos que son necesarios negociar mas a fondo como lo es: el antidumping, los textiles, las negociaciones de acceso a mercados de bienes y servicios y el entrar en funcionamiento la Organización Multilateral de Comercio (OMC) en sustitución al GATT. ANEXO 2 Partes Contratantes del Acuerdo General.

⁴ Grupo de países desarrollados y en desarrollo exportadores de productos agropecuarios que apoyan la liberalización agrícola: Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay.

4.1.2. REGLAMENTACIÓN DEL DUMPING EN EL GATT.

Para combatir la exportación en condiciones de dumping el GATT ha perfeccionado su legislación y en enero de 1980 ⁽⁵⁾se definen y penalizan las prácticas de dumping, que se presentan a continuación, los puntos que ha continuación se tratan son el producto de la Ronda de 1979 y se mencionan por ser los principios generales del sistema antidumping del GATT:

El GATT es el instrumento que regula las relaciones comerciales y dentro de él se encuentra el cómo determinar la existencia de dumping, daño, amenaza de daño, como iniciar la investigación, el procedimiento, las pruebas y claro las medidas que se pueden tomar para detener al dumping ya sean provisionales o definitivas. A continuación se presentan los puntos de este acuerdo, concernientes a nuestro tema, emanados en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y que es el reglamento que rige en nuestros días el procedimiento en caso de dumping.

Se considera dumping cuando un producto se vende a precio mas bajo del que se vende en su país de origen dentro de las operaciones comerciales normales. Cuando el producto no se venda en el país de origen o no se pueda establecer una comparación aceptable se tomará el precio al que se exporte ese producto o un producto similar a un tercer país. Para conocer los costos se calcularán en base a documentos autorizados por las autoridades competentes y se tomaran en cuenta todas las pruebas disponibles para el establecimiento de las medidas pertinentes en cada caso. Se podrá tomar un precio mas bajo cuando se compruebe que se ha estado vendiendo ese precios durante un año y nunca menor a seis meses.

(⁵) "Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". Se emitió el 12 de abril de 1979 en la Ronda de Tokio.

Para los gastos de administración, de venta y algunas otras generales como el beneficio, se tomarán de datos reales relacionados con la producción y ventas dentro de un curso normal de operaciones y en caso de que no se puedan determinar de esta forma, se podrán basar en: 1.- Los gastos y cantidades obtenidas por el exportador en relación con la producción y las ventas del mercado interno en el país exportador; 2.- la media de la producción y ventas de otros exportadores en el país de origen que tengan un producto similar o 3.- cualquier otro método razonable que no pase del beneficio normal que obtienen los productores de ese artículo.

En el caso de que el producto no cuente con un precio de exportación o cuando el único precio de exportación que exista cuente con algún arreglo compensatorio o asociación entre exportador e importador, el precio se podrá tomar del precio al que se revenda al primer comprador independiente. También se puede hacer una comparación tomando el precio reciente "Ex Fabrica" y se tomarán en cuenta los gastos anexos respectivos para una comparación aceptable de las condiciones de venta. Para realizar una comparación equitativa se tomará un promedio del valor normal y un promedio de todas las exportaciones del producto similar, cuando la exportación no se realice directamente del país de origen (A) y solamente transitó por el país exportador (B) es válido compararse con el precio del producto en el país de origen (A).

Para determinar la existencia de daño se tomará en cuenta el volumen de las importaciones, el efecto que tengan en los precios del mercado importador y la trascendencia que tenga en los productos nacionales. Dentro de esto será necesario investigar la razón por la que presentan precios más bajos, los factores que influyan en esa rama como pueden ser los beneficios, el volumen de producción, los factores que afecten a los precios internos, los efectos negativos en el salario, las existencias, el empleo.

En caso de que existan investigaciones de dumping a varios países, las importaciones de cada uno de los países deberá ser mayor a minimis, esto es que

tenga un dumping mayor al 3 por ciento del precio de exportación, cuando existan varios países cuyo porcentaje sea menor a 3 pero juntos llegan a más del 7 por ciento de la importación, si se podrá continuar con la investigación.

La amenaza de daño deberá ser comprobada con hechos y no solamente con suposiciones o sospechas. Los planteamientos en que se base deben ser claros y evidentes y deben tomar en cuenta: el incremento significativo y continuo de las importaciones que están causando dumping; los excedentes que puedan venderse en el país importador, descontando lo destinado a otros mercados; el propiciamiento de mayores importaciones debido a los precios bajos o el propiciar la baja de precios en el país importador o en dado caso el no dejar subir los precios en forma normal. El conjunto de todos los factores anteriores podrá determinar la causa de amenaza de daño pero no será suficiente prueba si solo es uno o varios de estos factores puesto que no serían eminentes nuevas importaciones del producto y por lo tanto no se causaría un daño importante. Sin embargo cuando dos o más países tengan un mercado unificado, se tomará toda la zona como la "rama de producción nacional".

Iniciación y Procedimiento de la Investigación.

El primer paso para iniciar una investigación es que la rama de producción o la asociación que sea mayor al 50 por ciento de la producción total realice una solicitud escrita que incluya pruebas de la existencia de 1.- dumping, 2.- daño y 3.- una relación causal entre las dos primeras. Estas pruebas deben llevar los datos del solicitante ya sea individual o en representación de una rama de producción nacional, en caso de que sea en representación deberá llevar el nombre de los productores nacionales de el producto similar, una descripción del producto que está causando dumping, el país de origen, el nombre del exportador o productor y las personas que importan el producto. También se incluirá el precio del producto para el consumo en su país de origen y datos sobre la evolución del volumen de importación.

Cuando ya se tenga la solicitud con todos los documentos que la avalen, las autoridades pueden notificar al gobierno del país exportador, esto deberá avisarse antes de que se inicie la investigación. En ocasiones el gobierno por iniciativa propia puede empezar una investigación sin tener una solicitud previa de la rama productiva, siempre y cuando cuente con datos suficientes del dumping, daño y la relación causal de acuerdo a las condiciones ya mencionadas.

En cualquier caso se suspenderá la investigación: si en algún momento se encuentra que no se tienen las pruebas suficientes para demostrar el dumping o si el daño es en precio menor al 2 por ciento del precio de exportación o en volumen menor al 3 por ciento del volumen importado excepto cuando varios exportadores menores del 3 por ciento sumen más del 7 por ciento. En casos normales cuando la investigación sí tenga la documentación correspondiente deberá concluir en un año o 18 meses.

Pruebas.

Cuando se inicie una investigación antidumping se dará aviso a las partes interesadas. A los exportadores se les darán 30 días para enviar una respuesta a los cuestionarios que se consideran entregados después de una semana de haberlos enviado al destinatario o representante diplomático. Se admiten todas las prórrogas necesarias cuando estas sean justificadas. Toda la información se dará a conocer a las partes interesadas excepto aquella información que sea confidencial. Las partes pueden defenderse y solicitar una reunión para conocer los puntos de vista de la otra parte sin que sean necesario dar a conocer la información confidencial, ni será reprobatorio el que una parte no quiera asistir a dicha reunión. También se tiene el derecho de presentar información oral, si ésta se justifica y enseguida se pone por escrito.

Para verificar la información las autoridades pueden realizar investigaciones en el otro país teniendo siempre la autorización del miembro exportador y primero el de las empresas interesadas. Este tipo de investigación es llamada investigaciones *in*

*situ*⁶, cuando para la investigación se ocupe gente externa al gobierno de tendrá que avisar con anticipación a las empresas y autoridades gubernamentales del país exportador para obtener su consentimiento. En cualquier caso (con personal gubernamental o externo) es necesario tener el consentimiento de las empresas y autoridad gubernamental para después programar la(s) fecha(s) de visita.

La visita para explicar el cuestionario sólo se realizará a petición de la empresa exportadora y con la solicitud del importador debidamente autorizada por los representantes del exportador. El primer paso para la investigación *en situs* es mandar los cuestionarios y recibir la respuesta puesto que el cuestionario deberá contener todas las dudas existentes y sólo en base al cuestionario recibido y a las dudas que queden de él, sin que esto frene el que surjan mas preguntas al estar investigando directamente, se podrá realizar la investigación *in situs* para verificación del cuestionario y obtener más detalles, especificando antes a las empresas exportadoras cuáles son las dudas para realizar dicha investigación.

La información se puede solicitar en un determinado lenguaje o programa siempre y cuando la empresa exportadora use ese paquete. En caso de que la información se niegue o no se proporcione la información en un "plazo prudencial"⁷ se podrán tomar determinaciones preliminares o definitivas. Cuando la información no sea óptima esta no se descartará si esta fue realizada en "toda la medida de sus posibilidades"⁸. Sin embargo estos párrafos en el anexo II quedan un poco inexactos, pues es difícil saber cuál es el plazo prudencial para cada país y cuál es toda la medida de sus posibilidades.

Cuando se opte por alguna determinación definitiva se tendrá que informar de todas las pruebas y bases para tal determinación a las partes interesadas. En el caso de que el número de implicados en el dumping sea demasiado se podrá considerar

⁶ Revisar Anexo I del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Ratificado por México en junio de 1994.

(⁷) GATT, anexo II, inciso 5. 1994.

(⁸) *opcit*, anexo II, inciso 5.

una muestra representativa de los productores, pero las pruebas provenientes de los no seleccionados si se tomarán en cuenta.

Medidas provisionales.

Para poder aplicar una medida provisional es necesario contar con las siguientes razones: 1) que se haya empezado una investigación, dar aviso y oportunidades de presentar pruebas a las partes interesadas.; 2) Llegar a la conclusión preliminar que efectivamente se trata de un caso de dumping y del daño a la producción nacional; y 3) que la autoridad respectiva considere necesario aplicar las medidas para detener en forma provisional el daño, mientras se realiza la investigación.

No se pueden aplicar medidas provisionales si aún no pasan 60 días de haberse iniciado la investigación y cuando éstas se apliquen serán de corta duración máximo cuatro meses o en casos excepcionales no mayor de seis. Cuando el daño pueda eliminarse con un impuesto menor será suficiente con mantenerlo durante seis o nueve meses respectivamente.

Establecimiento de derechos antidumping.

Cuando la investigación sea imposible llevarse a cabo en todos los productores se puede tomar una muestra y la medida antidumping se puede aplicar a un grupo de producto, al producto procedente de determinado país, a varios productores de diferentes países o a un grupo de países, según sea el caso. El hecho de aplicar una cuota compensatoria no es discriminatoria para la importación de dicho producto

La cuota compensatoria al dumping debe ser igual o menor al dumping causado y no se aplicará en forma retroactiva en un tiempo mayor a 12 o 18 meses según el caso, esta cuota será devuelta en un plazo no mayor a 90 días. Cuando un derecho antidumping haya sido pagado con anterioridad de acuerdo a una proyección de

ese derecho, el exportador pedirá se le devuelva el excedente pagado con respecto al dumping real, esta devolución deberá realizarse en el transcurso de 12 meses y nunca después de 18 meses y se actualizará al costo actual del valor normal.

Cuando un derecho antidumping se aplique a un exportador que no estaba dentro de la muestra investigada, los derechos que se apliquen no serán mayores al promedio ponderado de los seleccionados. Si durante el tiempo investigado del dumping el exportador no vendió su producto a ese país, ni tiene relación alguna con los exportadores ni productores, entonces se realizará un examen individual y en el transcurso del examen este exportador podrá vender sus productos sin aplicarles derechos antidumping y a menos que se demuestre el dumping podrá ser retroactivo el cobro de derechos antidumping.

Compromisos relacionados a los precios.

Cuando un exportador se comprometa por propia iniciativa a colocar sus precios en un nivel igual o inferior al margen de dumping, se suspenderá la investigación. En este párrafo del GATT considera deseable el colocar un precio inferior al dumping cuando se juzgue que con eso ya no se hará daño a la producción nacional, sin embargo esto puede ser utilizado a conveniencia del exportador de modo que si el exportador vende su producto en el extranjero y nadie reporta el dumping felizmente habrá ganado y si se dan cuenta del dumping habrá vendido su producto a un precio aceptable; sin embargo la producción nacional de todos modos se vio afectada mientras se estuvo vendiendo ese producto. Por lo que en este caso podría aceptarse que el exportador tome la iniciativa de colocar sus precios pero no por abajo del dumping, el cual habrá de haberse determinado con anterioridad como positivo, así como el daño causado por el mismo.

No se tiene la obligación de aceptar el compromiso ofrecido por el exportador cuando se considere que no es factible que él lleve a cabo la revisión de precios. Si la determinación de dumping es negativa se suspenderá de inmediato la

investigación, excepto claro cuando se haya llegado a esta determinación basándose en el compromiso de la revisión de precios. Cuando se acepte el compromiso las autoridades del importador pueden sugerir un compromiso en cuanto a precio, pero el exportador no está obligado a aceptarlo; de lo que sí tiene obligación, es de informar periódicamente acerca del compromiso adquirido para poder verificar los datos y en caso de que no se cumpla, se tiene la opción de aplicar de inmediato medidas provisionales que pueden ser retroactivas a 90 días.

Retroactividad.

Se pueden aplicar derechos antidumping retroactivos cuando se note que de no haberse aplicado las medidas provisionales, el efecto de las importaciones objeto de dumping hubiera ocasionado una determinación de la existencia de daño por lo que se podrá hacer retroactivo al tiempo de inicio de las medidas provisionales. Se devolverá la diferencia de un derecho provisional con respecto al derecho definitivo cuando el provisional sea menor al definitivo, pero no se exigirá pagar la diferencia entre éstas cuando el primero sea mayor al segundo.

Sólo se podrá aplicar un derecho antidumping definitivo tomando como base la fecha en que se determinó la existencia de amenaza de daño (pero no se ha causado daño aún), o retraso importante en la creación de una rama de producción, por lo que en caso de haberse impuesto medidas provisionales se restituirá el depósito o la fianza. De la misma forma se devolverá el depósito y liberará la fianza si la determinación definitiva es negativa. Se puede hacer aplicar derecho antidumping definitivo retroactivo a 90 días cuando existan antecedentes de dumping o cuando el "importador sabía o debía haber sabido" que el exportador vendía el producto en dumping y que esto causaría daño⁽⁹⁾; y cuando se importaron grandes cantidades del producto.

Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios.

(9) GATT, artículo 10 retroactividad párrafo 10.6

Un derecho antidumping sólo durará lo necesario para contrarrestar el dumping y se puede prolongar el derecho antidumping siempre que se tenga justificación. Se acepta pedir revisión a la aplicación del derecho antidumping: cuando haya pasado un tiempo de haberse establecido el derecho antidumping definitivo y alguna de las partes interesadas pida se revise si es necesario continuar con el derecho antidumping establecido lo anterior en base a si el daño se seguirá produciendo o si ya no está justificada la aplicación de este derecho. En caso de que no esté justificado será necesario dejar de aplicarlo de inmediato.

La aplicación de un derecho antidumping definitivo es de 5 años como máximo, ya sea desde que se inició la imposición o en caso de haberse realizado una revisión desde la fecha del último examen, si antes de concluirse esa fecha se hubiera iniciado un examen de revisión ya sea por iniciativa de las autoridades o por el representante de la rama de producción, el derecho seguirá aplicándose hasta que se tenga un resultado del examen. Estos exámenes y deberán determinarse en un plazo no mayor a 12 meses.

Todo será aplicable mutatis mutandis a los compromisos en materia de precios

Aviso público y explicación de las determinaciones.

Cuando se quiere investigar un caso de dumping es necesario que primero se tenga la certeza que existen pruebas de él y en seguida se debe dar notificación a los miembros cuyos productos se encuentren involucrados y se dará un aviso público. Todo aviso público debe incluirse: el nombre del país o países exportadores y el producto del que se trate, la fecha de inicio de la investigación, la base del conflicto de dumping, resumen de los factores en que se basa la investigación, la dirección a la cual han de dirigirse las representaciones designadas por las partes interesadas, los plazos que se fijen para dar a conocer las opiniones. También se dará notificación en los términos mencionados cuando se haya llegado a una

decisión preliminar o definitiva ya sea en forma positiva o negativa.; así como en el caso de aceptarse un compromiso relativo a los precios, de la terminación de éste compromiso y de la terminación de un derecho antidumping definitivo.

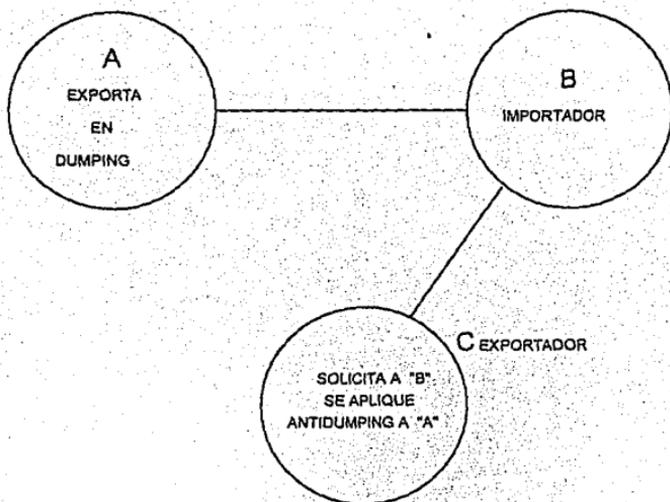
Cuando ya se tenga determinada una imposición de medida provisional se darán a conocer las bases en que ésta se fundamentó y se deberá indicar los nombres de los proveedores o de los países en caso de que sea difícil dar el nombre de todos los proveedores; la especificación del producto para efectos aduaneros, los márgenes de dumping establecidos y las razones que se basa la determinación. De la misma forma se dará a conocer por aviso público cuando se haya terminado o suspendido una investigación que llegó a un determinación positiva que consista en aplicar un derecho definitivo o la aceptación de un compromiso de precios. Todo lo anterior se aplicará mutatis mutandis a la iniciación y terminación de los exámenes y a la decisión de aplicar derechos retroactivos.

Revisión judicial.

Cada miembro deberá tener autoridades que se encarguen de revisar que las medidas administrativas para una determinación definitiva sean, entre otras cosas, lo más ágiles posible, éstas autoridades serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen.

Medidas antidumping a favor de un tercer país.

Cuando un país "C" exportador a "B" considera que otro país "A" exportador a "B" está haciendo dumping, "C" puede presentar la información que muestre que ese dumping está causando daño a su producción nacional y solicitar se apliquen en "B" medidas antidumping. El dumping en este caso será evaluado en relación al conjunto de la rama de producción de ese país "C"; esto es: no sólo de las exportaciones de esa rama al país "B", ni de las exportaciones totales de esa rama de producción.



El país importador queda en libertad de aceptar o no la solicitud, que en caso de aceptar se tendrá que dirigir al Consejo de Comercio de Mercancías para pedir su aprobación.

Países en desarrollo miembros.

Cuando un país en desarrollo miembro esté exportando en dumping y el aplicarle el derecho antidumping afecta los intereses fundamentales del país en desarrollo, se investigará primero la posibilidad de aplicar las soluciones constructivas.

Comité de Prácticas Antidumping.

El Comité estará compuesto de un representante de cada miembro, elegirá a su presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año o cuando lo solicite un miembro. También se pueden realizar consultas sobre cualquier cuestión

relacionada con el Acuerdo o sus objetivos. Los servicios de Secretaría del Comité serán realizados por la Secretaría de la OMC.

El Comité se puede auxiliar de órganos u otra fuente para desempeñar sus funciones, cuando la fuente está bajo la jurisdicción de un miembro se tendrá que comunicar y obtener el consentimiento del Miembro. Los miembros avisarán de todas las medidas antidumping que adopten ya sean preliminares o definitivas, la información e informes estarán a disposición de los Miembros, de la misma forma los miembros presentarán un reporte de las medidas antidumping que hayan tomado durante el semestre pasado.

Cada Miembro notificará al Comité cuál es la autoridad competente para iniciar y llevar a cabo las investigaciones de dumping así como los procedimientos internos que rigen el inicio y desarrollo de la investigación.

Consultas y soluciones de diferencias.

Las consultas y soluciones de diferencias se aplicarán dentro de las bases de este Acuerdo, cada exposición con respecto al funcionamiento del Acuerdo será escuchada con atención y comprensión y se dará oportunidad de consultar sobre esas exposiciones.

Cuando un Miembro considere que sus ventajas se ven anuladas o menoscabadas por la acción de otro u otros miembros se podrá pedir por escrito la realización de consultas con los Miembros involucrados para buscar una solución satisfactoria mutua. En caso de que no se llegue a una solución entre los miembros y el miembro importador imponga medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en materia de precios, se puede someter el problema al Órgano de Solución de Diferencias (OSD), también cuando una medida provisional tenga una repercusión significativa y no tenga las condiciones mencionadas para poder aplicar una medida provisional se podrá someter al OSD.

Para iniciarse es investigación será necesario que la parte reclamante presente por escrito la petición que indique cómo le ha sido anulada o menoscabada una ventaja resultante del presente Acuerdo o bien que está comprometida la consecución de los objetivos del Acuerdo y los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador.

Para examinarse este asunto se establecerá un grupo especial que evaluará los elementos y determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva. En caso de encontrarse bien establecidos los hechos y haberse realizado un evaluación imparcial y objetiva no se invadirá la evaluación aún en caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta.

El grupo especial interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo conforme a las leyes consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público y si se llega a la conclusión de que una disposición pertinente del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles.

No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping si no se encuentra dentro de las disposiciones del GATT de 1994, no pueden hacerse reservas a estas disposiciones sin el consentimiento de los demás Miembros

En esta parte del GATT hace falta especificar cuáles serán las medidas a tomar cuando un miembro aplique el derecho antidumping sin evaluar todos los elementos y sin realizar una evaluación imparcial y objetiva. Conociendo que éste como muchos organismos internacionales no cuentan con una medida correctiva o de presión que incite a los Miembros a no aplicar a su conveniencia el derecho antidumping.

4.1.3. MÉXICO EN EL GATT.

En la Ronda Uruguay se plantearon diferentes plazos de desgravación: para los productos industrializados provenientes de los países desarrollados se dieron cinco años comprometiéndose a reducir sus aranceles en un promedio de 40 por ciento, mientras que los países en desarrollo convinieron en reducirlos en un 30 por ciento. Con respecto a los productos agrícolas el plazo para los países desarrollados será de seis años y para los países en desarrollo de 10 años.

Cada país tiene un "arancel consolidado" esto es el nivel arancelario máximo que se tiene comprometido con el GATT y que por lo tanto no deben existir aranceles mayores a este nivel. Para México este arancel consolidado no representa problema ya que los aranceles que tiene México son menores al arancel de 50% que se tenía comprometido, por lo que para la Ronda Uruguay se comprometió a reducir su arancel a 35% sin que esto constituya un problema, puesto que ningún arancel tendrá que cambiar y sin embargo sí apoya la imagen de apertura que tiene México en el GATT y al mismo tiempo obtiene reducciones de otros países que sí tuvieron que bajar sus aranceles en reciprocidad a esta apertura como a continuación podemos observar en la siguiente tabla.

REDUCCIONES PONDERADAS PROMEDIO POR
LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO A ESTOS PAÍSES.⁽¹⁰⁾

PAÍS	INDUSTRIAL (%)	AGRÍCOLA(%)
Australia	44	32
Austria	45	39
Estados Unidos	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

⁽¹⁰⁾ FUENTE: Revista El Mercado de Valores Núm. 5, mayo de 1994. "México Firma el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT.

Algunos países acordaron la política de "cero por cero" que consiste en la eliminación total de aranceles que aunque México no adoptó si va a recibir beneficios en algunos productos como lo es la cerveza, farmacéuticos, muebles, químicos, vidrio bebidas espirituosas, metales no ferrosos y otros.

PRINCIPALES PRODUCTOS

Miel	Reducción del 36% en la CE y Suiza.
Flores frescas	Reducción del 50% en la Ce.
Aguacate	Reducción de 50% en la CE.
Mangos	Reducción a cero en Japón y de 85% en Suiza.
Limonos	Reducción a cero en Japón.
Café crudo en grano	Reducción a cero en la CE. Se consolida la franquicia en prácticamente todo el mundo desarrollado, a excepción de Suiza que de todas formas hizo una reducción de 40%.
Cera de Candelilla	Reducción a cero en la CE y Japón. Se consolida la franquicia en los otros países desarrollados.
Jugo de naranja	Se redujo el arancel en 20% en la CE, en un 36% en Japón y en 50% en Suiza.
Cerveza	Reducción a cero en la CE, Japón, Australia y Nueva Zelanda.
Ron	En Australia se redujo el arancel en 50%.
Tequila	En Australia el arancel se redujo en un 80%, en la CEE en un 37%, en Japón en un 50% y en Suiza en un 36%.
Sal	En Australia y la CE se redujo el arancel en 50% y en Nueva Zelanda se redujo a cero.
Vidrios de seguridad para aeronaves y barcos.	Se redujo en Australia y CE en 50% y en Japón a cero.
Botellas de vidrio	En la CE se redujo en la CE, Japón y Suecia.
Plata	Japón redujo el arancel a cero.

Los demás productos de hierro o acero sin alear	Reducción a cero en la CE, Japón y Suecia.
Motores de explosión	En Australia se redujo el arancel en un 47%, en la CE en un 45% y en Japón se redujo a cero.
Partes de motores	En Australia se redujo en 60%, en la CE un 45% y en Japón se redujo a cero.
Computadoras	Se redujo el arancel en la CE en un 50% y en Japón a cero.
Partes para computadoras	Se redujo el arancel en la CE en un 50% y en Japón a cero.
Coche de turismo	En Australia se redujo el arancel en 47% y en Nueva Zelanda en 32%.
Chasis para vehículos	En Australia se redujo el arancel en 67% y en Nueva Zelanda en 77%. En Japón se redujo a cero.

De la Ronda Uruguay el principal beneficio para México fue el tener mejor acceso a mercados que no son comunes pero que son de gran importancia en la diversificación del comercio exterior de México como lo es Europa, Japón y el sur de Asia.

4.1.4 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.-

El Sistema Generalizado de Preferencias es un acuerdo que busca conceder ventajas arancelarias de las manufacturas, semimanufacturas y a ciertos productos agrícolas procesados y semiprocados provenientes de los países en vías de desarrollo designados como beneficiarios.

El SGP entró en vigor el 1º de julio de 1971 por un período de 10 años y el 16 de diciembre de 1980 la Unión Europea decidió prorrogar hasta 1990. es pues la Unión Europea la primera en establecer un compromiso sin discriminación para las exportaciones de los países en vías de desarrollo. La Unión Europea renovó su compromiso para conceder ventajas arancelarias e introdujo modificaciones conceptuales a sus instrumentos de administración de las preferencias. Los países que se encuentran dentro del Sistema General de Preferencias son los que se mencionan en el ANEXO 3.

De acuerdo a la OCDE "desde el comienzo de las discusiones sobre el establecimiento del SGP, la determinación de quién sería el beneficiario del Sistema adquirió una importancia considerable. Al respecto los países en desarrollo deseaban un criterio muy flexible y que se acordara lo competente a este punto con un carácter político más económico. Pedían que todos los miembros del grupo de los 77 ⁽¹¹⁾ fueran automáticamente considerados beneficiarios, lo que no fue aceptado. En cambio, se estuvo de acuerdo en que los países otorgantes

(11) OCDE, The Generalized System of Preference Review of the First Decade, Report of the Secretary General, Paris 1981, pág. 23.

poseyeran la facultad autónoma de otorgar, rechazar o dejar sin efecto el trato preferencial". Se decidió, además, que el método más apropiado de designar países beneficiarios sería la propia decisión de países otorgantes, con lo cual se eliminó la necesidad de sentar un criterio convencional para definir el nivel de desarrollo que predominaba en la determinación de los países beneficiarios, pero surgió el factor buena fe de parte del otorgante y no sólo del país solicitante del beneficio, como señala la OCDE. Adicionalmente, los países otorgantes tenían la expectativa de que los países en desarrollo superarían esta etapa en un plazo adecuado. "Por razones compulsivas y con base en el carácter autónomo que posee el Sistema, los países desarrollados se reservan el derecho de rechazar el otorgamiento del status de beneficiario a cualquier país."⁽¹²⁾

Algunos países que cuentan con convenios preferenciales especiales con la CEE como es Turquía e Israel, reciben la preferencia generalizada en todos los esquemas excepto en el correspondiente a la Unión Europea, debido a que se compensa con otros acuerdos. Por otra parte algunos perdieron el status de países preferenciados al ingresar a la Unión como fue el caso de Grecia.

La Unión Europea presenta un esquema diferente al ordinario con respecto a algunos de sus beneficiarios que son considerados como países en desarrollo ya que cuenta con acuerdos preferenciales que son más favorables. Este es el caso de países de África, Caribe Pacífico que son parte del Convenio de Lomé.

(12) OCDE, op. cit., pág. 23

El certificado de origen es una prueba básica y única del requisito elemental para el goce del beneficio. Los errores y omisiones en su empleo provocan la pérdida del beneficio, lo cual ocurre con frecuencia.

Dentro de la Unión Europea existen disposiciones que señalan que no requieren documentos: a) las mercancías que son objeto de pequeños envíos dirigidos a particulares y cuyo valor no exceda de 140 ECU, y b) las mercancías contenidas en el equipaje personal del viajero y cuyo valor no exceda de 400 ECU. No obstante esta derogación se limita a las importaciones de carácter ocasional y referidas exclusivamente a productos de carácter personal; la naturaleza de las mercancías consideradas y su cantidad deben demostrar que carecen de carácter comercial; las autoridades aduaneras de la Unión pueden exigir la exhibición de una declaración, dando fe de que se trata de mercancías originarias.

Con respecto a los certificados de origen la Unión Europea acepta que el Certificado sea reemplazado por otro en caso de pérdida, robo o destrucción, siempre y cuando sea expedido por la autoridad competente y establezca la fecha del documento original y cubra el mismo período. Para especificar que es una reposición del documento, estos certificados llevan en la casilla No. 4 la mención "duplicata" (duplicado).

El SGP de la Unión Europea concede ventajas arancelarias a 3000 fracciones aproximadamente a nivel de 4 dígitos de la Tarifa Aduanera Común. Las ventajas

arancelarias van desde reducciones parciales del arancel normal de importación hasta la franquicia total.

La Unión Europea concede las preferencias, a los países beneficiados, rigiéndose por

los contingentes arancelarios, límites máximos y la cláusula de salvaguardia. Los contingentes arancelarios son límites en volumen y valor que aplica la U.E. para conceder la ventaja preferencial.

Los límites máximos son para los países beneficiados y no se reparten entre los Estados miembros, también tienen sus límites en cuanto a valor o volumen, esto es que cada país tiene la preferencia arancelaria mientras no supere el límite y en cuanto esto sucede se le aplica un arancel normal a ese producto en particular.

La cláusula de Salvaguarda sirve para establecer un arancel normal, cuando la importación preferencial de algún producto perjudique a los productores de la Unión. Si el producto que está perjudicando es de un país determinado, se aplica el arancel solamente a ese país para no perjudicar a los otros países que reciben el beneficio. La cláusula de salvaguarda se basa en mercaderías originadas de los países miembros del GATT.

Las preferencias del SGP tienen grandes diferencias entre las preferencias a productos industriales y las preferencias a los agrícolas. Los primeros ya sean

elaborados, semielaborados tienen una excepción total de aranceles, mientras que los segundos tienen poca reducción del arancel y en ocasiones no tienen.

La Comunidad aplica un arancel cuando la importación de un producto puede perjudicar a los miembros o a una Industria Comunitaria. La C.E. ha insistido en que la cláusula de salvaguarda se aplique totalmente a los países de donde provenga la mayor parte de las importaciones, situación que puede perjudicar los países en desarrollo debido a que se quiere aplicar a los productos que ocupan abundante mano de obra lo cual se da, elementalmente, en los países que cuentan con gran oferta de mano de obra barata y por lo tanto constituye una ventaja comparativa frente a los países industrializados.

4.1.5 ACUERDO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

El Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea se firmó en 1975, el objetivo de este acuerdo fue ampliar la cooperación económica y comercial. Por medio de este acuerdo ambas partes se concedieron el trato de la nación más favorecida en lo que se refiere a los gravámenes aplicados a la importación así como aquéllos que afecten directa o indirectamente a los productos importados o exportados. En este acuerdo se constituyó una Comisión Mixta con el fin de vigilar el funcionamiento del acuerdo, así como el estudiar cómo solucionar los conflictos y barreras para el intercambio, especialmente aquellos que no sean arancelarios, dentro de éstas últimas se encuentran ubicadas las medidas antidumping o cuotas compensatorias. Algo muy importante es que este acuerdo no se opone a la protección de la propiedad industrial y comercial, esto es esencial mencionarse, puesto que un paso obligatorio para justificar las medidas antidumping es el comprobar que se está realizando daño a la producción nacional y toda medida antidumping es, en cierta medida, una forma de proteger al comercio nacional.

Como se puede observar este acuerdo menciona en forma muy general lo que podríamos ubicar como las bases para resolver los casos de dumping y otro punto que es forzoso mencionar por su repercusión en el siguiente tratado y en lo sucesivo es el que la Comisión Mixta puede crear subcomisiones especializadas y ella será la que fije su reglamento interno. Realmente este acuerdo es muy pequeño pero sirvió de apoyo para el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea.

4.1.6 ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

El objetivo del Acuerdo Marco de Cooperación es consolidar, profundizar y diversificar las relaciones entre México y la Comunidad Económica Europea, para el beneficio de las partes. Este acuerdo firmado en 1991 se publica en el Diario Oficial el 5 de marzo de 1992 y sustituye al acuerdo de 1975. El Acuerdo Marco, al igual que su antecesor, busca fomentar las relaciones bilaterales, los proyectos conjuntos y facilitar las oportunidades de inversión y negocios. Dentro de él se amplían los temas a tratar y por lo tanto se divide en varios sectores: agricultura, pesca, propiedad intelectual, normalización, certificación de la calidad, minería, finanzas, desarrollo industrial, telecomunicaciones, **comercio**, farmacodependencia, turismo, protección de los recursos naturales, planificación del desarrollo, administración pública, comunicación y cultura, capacitación, cooperación regional, propiedad intelectual, transportes y salud pública. Es precisamente dentro del de comercio en donde vamos a encontrar algunos puntos que influyen en los procesos en caso de dumping.

Dentro del apartado para el comercio, el Acuerdo Marco incluye mecanismos de cooperación como el intercambio de información y de personal experto; transferencia de tecnología, crear asociaciones de empresarios con el fin de lograr una mayor comunicación, asistencia técnica, promoción de coinversiones, asistencia financiera. Para auxilio del comercio bilateral se plantea crear mecanismos de consulta para solucionar cualquier diferencia comercial como pueden ser las denuncias de dumping ya sean de México o de la Unión Europea, las cuales se estudiarán y se solucionarán de la manera más satisfactoria. También se buscó que la reglamentación y documentación comercial fuera lo mas explícita posible con el fin de agilizar los trámites.

Se ratifica el trato de nación más favorecida de acuerdo al GATT, se comprometen a facilitar la información en forma detallada, punto que es importante dentro de la

investigación de los casos de dumping, también darán conocimiento de los impuestos antidumping y compensatorios que se originen. Con respecto a lo anterior, en el artículo 13 podemos observar que en este acuerdo se diferencia a los impuestos compensatorios de los impuestos antidumping.

Cuando las partes tengan problemas en materia comercial éstas buscarán consultarse mutuamente para analizar la situación antes de actuar, estas consultas se llevarán a cabo en cuanto una de las partes presente la solicitud, si el problema es de dumping o subvención se analizará la solicitud del suceso. En caso de que las partes interesadas soliciten información y datos que formen la base para la resolución, esta información se proporcionará antes de tomar la resolución definitiva, esto con el fin de que puedan defender sus intereses o en todo caso encontrar una solución constructiva para las partes. Como podemos observar este paso se crea como un auxiliar en las relaciones de las partes de modo que a pesar de que existan conflictos entre ellas con respecto al dumping, de cualquier forma tienen la oportunidad de platicar y buscar una solución.

Un punto relevante en este acuerdo, es que para cualquier trámite de negociación, información o consulta es necesario presentar una solicitud, por lo tanto, el estar informado de los procesos de investigación de dumping que se estén llevando en la otra parte, es de capital importancia para poder negociar.

Subcomisión Comercial.-

México y la Unión Europea constituyeron en junio de 1994 una subcomisión comercial que dentro de sus objetivos busca dar solución a los problemas comerciales como lo es dumping. Esto es un paso muy importante pues se están dando las bases para una regulación en este aspecto que beneficie a ambas partes (México y Unión Europea).

4.2 RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA U.E.

El comercio bilateral entre México y la Unión Europea representó en 1992 el 14.4 por ciento del comercio total de México. Las exportaciones mexicanas a ese bloque de países alcanzaron en ese año 3,237 millones de dólares (el 11.9 por ciento de las exportaciones del país), y las importaciones llegaron a 7,151 millones (14.9 por ciento del total de importaciones). Por lo tanto el déficit comercial en ese año fue de 2,914 millones, un aumento de 65.2 por ciento respecto a 1991 (resultado de una disminución de las exportaciones de un 3.2 por ciento y un aumento de las importaciones del 25.1 por ciento. (Cuadro 1)

Dentro de Latinoamérica México es el principal cliente de la Unión Europea (1.1% de las exportaciones), seguido por Brasil (0.9%), Venezuela (0.4%). El principal exportador de América Latina a la Unión Europea es Brasil (1.9% de las importaciones comunitarias totales, seguido por Argentina (0.8%) y México (0.6%).

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA Y CON LOS PAÍSES QUE LA INTEGRAN.

(MILLONES DE DÓLARES)

	PAÍS	EXPORTA	VARIACIÓN	IMPORTA	VARIACIÓN	COMERCIO	VARIACIÓN
		CIONES	ANUAL	CIONES	ANUAL	TOTAL	ANUAL
1989	C.E.	2,640.7	130.2 %	3,353.9	139.1 %	5,994.4	139.1 %
	R.F.A.	359.3	138.1 %	1,384.2	145.3 %	1,743.5	143.8 %
	BEL-LUX	135.5	47.1 %	163.1	54.7 %	298.6	51.2 %
	DINAMARCA	7.2	66.0 %	37.1	187.7 %	44.3	157.1 %
	ESPAÑA	1,126.6	154.5 %	336.2	209.3 %	1,462.8	165.3 %
	FRANCIA	478.2	90.0 %	550.2	152.6 %	1,028.4	119.1 %
	GRECIA	10.9	135.9 %	0.5	2,521.2 %	11.4	146.3 %
	IRLANDA	1.9	19.4 %	91.0	246.3 %	92.9	233.1 %
	ITALIA	136.0	132.0 %	357.7	218.8 %	493.6	189.0 %
	PAÍSES BAJOS	150.1	321.3 %	125.2	129.3 %	275.2	205.1 %
	PORTUGAL	56.4	136.0 %	4.6	262.5 %	61.0	142.3 %
	REINO UNIDO	178.6	119.7 %	304.1	52.4 %	482.7	71.9 %

1990	C.E.	3,336.7	26.4 %	4,549.7	35.7 %	7,886.5	31.6 %
	R.F.A.	321.2	-10.6 %	1,645.6	18.9 %	1,966.9	12.8 %
	BEL-LUX	209.7	54.8 %	215.3	32.0 %	425.0	42.3 %
	DINAMARCA	12.2	69.4 %	52.4	41.2 %	64.6	45.8 %
	ESPAÑA	1,448.5	28.6 %	503.0	49.6 %	1,951.5	33.4 %
	FRANCIA	546.3	14.2 %	716.3	30.2 %	1,262.7	22.8 %
	GRECIA	4.6	-57.8 %	1.8	260.0 %	6.4	-43.9 %
	IRLANDA	5.3	178.9 %	166.0	82.4 %	171.3	84.4 %
	ITALIA	207.9	52.9 %	447.2	25.0 %	655.0	32.7 %
	PAÍSES	331.1	120.6 %	206.0	64.5 %	537.1	95.2 %
	BAJOS						
	PORTUGAL	67.6	19.9 %	4.5	-2.2 %	72.1	18.2 %
	REINO UNIDO	182.3	2.1 %	591.6	94.5 %	773.9	60.3 %

1991	C.E.	3,346.4	0.3 %	5,716.0	25.6 %	9,062.4	14.9 %
	R.F.A.	557.1	73.4 %	2,323.9	41.2 %	2,880.9	46.5 %
	BEL-LUX	301.8	43.9 %	327.0	51.9 %	628.8	48.0 %
	DINAMARCA	16.8	37.7 %	79.7	52.1 %	96.5	49.4 %
	ESPAÑA	1,184.6	-18.2 %	572.2	13.8 %	1,756.8	-10.0 %
	FRANCIA	606.0	10.9 %	979.8	36.8 %	1,585.8	25.6 %
	GRECIA	3.6	-21.7 %	10.7	494.4 %	14.2	121.9 %
	IRLANDA	7.7	45.3 %	70.3	-57.7 %	78.0	-54.5 %
	ITALIA	169.8	-18.3 %	621.5	39.0 %	791.3	20.8 %
	PAÍSES	185.9	-43.9 %	216.1	4.9 %	402.1	-25.1 %
	BAJOS						
	PORTUGAL	87.8	29.9 %	15.8	251.1 %	103.7	43.8 %
	REINO UNIDO	225.3	23.6 %	499.0	-15.7 %	724.3	-6.4 %

1992	C.E.	3,237.6	-3.3 %	7,151.9	25.1 %	10,389.7	14.6 %
	R.F.A.	483.0	-13.3 %	2,476.7	6.6 %	2,959.7	2.7 %
	BEL-LUX	275.6	-8.7 %	306.3	-6.3 %	581.9	-7.5 %
	DINAMARCA	22.6	34.5 %	134.3	68.5 %	156.9	62.6 %
	ESPAÑA	1,216.8	2.7 %	874.1	52.8 %	2,090.9	19.0 %
	FRANCIA	546.8	-9.8 %	1,304.5	33.1 %	1,851.4	16.7 %
	GRECIA	9.3	158.3 %	21.8	103.7 %	31.1	119.0 %
	IRLANDA	14.4	87.0 %	179.0	154.6 %	193.5	148.1 %
	ITALIA	144.0	-15.2 %	983.5	58.2 %	1,127.5	42.5 %
	PAÍSES	147.8	-20.5 %	239.5	10.8 %	387.3	-3.7 %
	BAJOS						
	PORTUGAL	131.7	50.0 %	12.8	-19.0 %	144.5	39.3 %
	REINO UNIDO	245.6	9.0 %	619.4	24.1 %	865.0	19.4 %

1993	C.E.	2,672.1	-17.5 %	7,285.5	1.9 %	9,957.6	-4.2 %
	R.F.A.	423.1	-12.4 %	2,831.1	14.3 %	3,254.2	10.0 %
	BEL-LUX	218.4	-20.8 %	269.1	-12.1 %	487.5	-16.2 %
	DINAMARCA	17.7	-21.7 %	130.0	-3.2 %	147.7	-5.9 %
	ESPAÑA	913.1	-25.0 %	1,151.3	31.7 %	2,064.4	-1.3 %
	FRANCIA	434.4	-20.6 %	1,077.0	-17.4 %	1,511.4	-18.4 %
	GRECIA	5.6	-39.8 %	22.7	4.1 %	28.3	-9.0 %
	IRLANDA	120.2	734.7 %	146.7	-18.0 %	266.9	38.0 %
	ITALIA	81.3	-43.5 %	817.4	-16.9 %	898.7	-20.3 %
	PAÍSES BAJOS	190.7	29.0 %	240.5	0.4 %	431.2	11.3 %
	PORTUGAL	72	-45.3 %	10.3	-19.5 %	82.3	-43.0 %
	REINO UNIDO	195.6	-20.4 %	589.4	-4.8 %	785.0	-9.2 %

FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACIÓN CON EUROPA, SECOFI, CON DATOS DEL BANCO DE MÉXICO.

Como podemos observar en las tablas anteriores las exportaciones de México a la Unión Europea durante 1993 fueron en su mayoría de materias primas y de estas importaciones el 41.5% son de aceites de petróleo, el 6.1% de cobre sin refinar, el 1.1% de miel natural y el 0.9% de minerales de zinc. En las exportaciones de productos manufacturados se encontraron principalmente los motores (10.3%), el Gasoil (2.2%), los tubos de producción (1.4%), el calzado (1.2%) y la cerveza (0.8%). (Cuadro 3). Del total de exportaciones de México a la Unión Europea, el 34.2 por ciento se dirige a España, el 16.3 por ciento se dirige a Francia, el 15.8 por ciento a Alemania y el 15.3 por ciento a Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo)

La mayor parte de las importaciones que México realizó en 1993 de la Unión Europea provinieron de Alemania (38.9 por ciento), España (15.8 por ciento), Francia (14.8 por ciento) e Italia (11.2 por ciento) (Cuadro 2). El 38.4 por ciento de las importaciones procedentes de la Unión Europea están representadas por

bienes de capital mecánicos (27.3%) y eléctricos (11.1%), en tanto que los productos de la industria química (incluyendo materias plásticas y farmacéuticas) contribuyen con alrededor del 12% del total de importaciones. Las fundiciones de hierro y acero y sus manufacturas representan un 5 por ciento adicional. En bienes de consumo destacan la leche en polvo o en pastillas (2.2%); vehículos automóviles (2.1%) y bebidas (1.9%). (Cuadro 4)

En resumen, mientras México exporta a los países de la Unión Europea principalmente materias primas y artículos de consumo, importa de ellos bienes de capital e insumos intermedios. Por lo tanto el comercio que México mantiene con la Unión Europea es típica de un país en desarrollo, esta situación tiende a agravarse como resultado de medidas proteccionistas aplicadas en forma de normas sanitarias, cuotas de importación, precios mínimos de referencia y a la existencia de diferenciales importantes en las tasas del SGP aplicadas a México y algunos de sus principales competidores.

El comercio bilateral entre México y la Unión Europea (UE) representó el 13.9% del comercio total de México, sin embargo aunque en 1992 aumentaron 14.6% para 1993 disminuyeron 4.1%. Es importante destacar que las exportaciones manufactureras aumentaron un 19.4% y por el contrario las ventas petroleras se redujeron en cerca del 13.0% como consecuencia de la reducción internacional de los precios del crudo. La mayor parte de las exportaciones petroleras con la UE se dirigen a España (71.4%), le sigue pero muy retirado Francia con 11.3 por ciento y el restante 17.3 por ciento lo adquieren otros 5 países, dentro de los cuales no se encuentran Alemania, la Unión de Bélgica y Luxemburgo, Dinamarca y Grecia.

En 1993 las exportaciones mexicanas que tuvieron como destino la Unión Europea se concentraron en 25 productos que representaron el 76.6%. En el total de nuestras exportaciones al mundo la Unión Europea representó el 9.8%

Las expectativas para este año son mejores que las del año pasado debido en una parte a la entrada en vigor del TLC la que permite una mayor inversión nacional y extranjera y por otro lado a que se ha reglamentado con mayor precisión la legislación mexicana en comercio internacional. Sin embargo aún quedan algunos puntos que se deben diferenciar como lo son las medidas antidumping de las medidas compensatorias.

CAPITULO V

COMPARACIÓN DE LAS NORMAS DEL DUMPING.

A continuación se presenta la comparación de las reglamentaciones en las que se basa el procedimiento de investigación del dumping y el procedimiento para imponer las cuotas compensatorias o también llamadas derechos antidumping.

Se presentará primero la comparación de la legislación Mexicana y la del GATT, después se presentará la comparación de México y la Unión Europea y por último la legislación de la Unión Europea y el GATT.

En cada una de estas comparaciones se presentarán los artículos en que se encuentren diferencias y éstas se comentarán.

5.1 COMPARACIÓN DE MÉXICO Y GATT.

Este inciso realiza una comparación de la reglamentación del dumping en México y la que existe en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. En él podremos observar diferencias que aunque parecen pequeñas repercuten en el procedimiento, interpretación y tiempo de ejecutarse.

Para saber el documento que se está comparando, éstos se indicarán en la parte superior de cada hoja y en el lado izquierdo de cada columna se indica el artículo del documento que se está analizando, de ahí que de la pág. 148 a la 160 se compara la Ley de Comercio Exterior con el GATT. De la pág. 161 a la 165 se compara el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y en la pág. 166 se compara el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Debajo de los artículos comparados se dan los comentarios a las diferencias existentes entre ellos.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

30	Discriminación de precios es Introducir mercancías al territorio a un precio inferior a su valor normal.	2.1	Dumping es introducir un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal.
----	---	-----	---

Como podemos observar en la legislación mexicana dentro de la Ley de Comercio Exterior mencionan al dumping como la discriminación de precios mientras que en el GATT se menciona como tal "dumping", podemos decir que en nuestra legislación, el especificarlo como discriminación de precios es ganancia, ya que no se utiliza la palabra dumping que realmente no existe en nuestro vocabulario español pero sí existe como tal dentro del vocabulario de comercio internacional. Otro punto, es que no se utiliza siempre el término "discriminación de precios" sino que en unas ocasiones se le menciona como dumping y en otras cuando se refieren a las cuotas para regular los precios discriminados se le menciona como cuota compensatorias, por lo que lo conveniente sería unificar términos y llamarlo dumping que es como le llamamos dentro del GATT, acuerdo al que México pertenece, o por lo menos unificar términos en nuestra legislación y decir "cuotas contra precios discriminatorios" y no dejarlo como cuotas compensatorias ya que entonces incluye al dumping y a la subvención.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

31	<p>Valor normal.- Precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.</p>	2.1	<p>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.</p>
----	--	-----	---

Este artículo, modificado en México últimamente, es más específico que el del GATT, ya que menciona que se tomará el precio del mercado interno en el país de origen, mientras que en el GATT se menciona que se tomará el precio del producto destinado al consumo en el país exportador. Si bien los dos toman el precio del mercado interno podría ser que se tomara el precio del país exportador aunque este sea exportado de un país revendedor y no del país de origen, si bien es cierto en el GATT primero mencionan del país exportador, mas adelante especifican que en caso de que venga de un país tercero será éste el precio que se tomará. Sin embargo me parece más específico decirlo desde el principio del documento como "país de origen".

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
31	<p>Cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en orden sucesivo:</p> <p>31.1 El precio comprable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales.. este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo...</p>	2.2	<p>Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado .., tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un país apropiado, a condición de que este precio sea representativo...</p>

Este artículo nos beneficia puesto que podemos tomar el precio mas alto, siempre y cuando sea representativo, lo que por lo tanto facilita la comprobación de los precios discriminados en nuestro país puesto que si se toma el precio más alto en el país de origen es mas fácil detectar si se están ocupando precios discriminados en México debido a que la diferencia será más notoria, claro, como ya se había mencionado, siempre y cuando este precio sea representativo. Sin embargo en el GATT sólo se menciona que se tomará el precio comparable representativo .

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
35	Cuando no se pueda obtener un precio de exportación o cuando, a juicio de la Secretaria, el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, dicho precio podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente en el territorio nacional.	2.3	Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera vez a un comprador independiente

En este punto, la legislación mexicana es mas específica ya que dice que podrá tomarse el precio de la primera reventa que se realice en el territorio nacional, situación que en el GATT no se menciona, sólo se dice que se tomará el precio de reventa que se dé por primera vez a un comprador independiente por lo que puede ser a un comprador independiente en el mismo país de origen, en un país tercero o en país importador final. Esta situación puede ser muy diferente en cada uno de los casos por lo que considero necesario especificar el lugar en que se realice la primer reventa del producto en cuestión.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI
		3.3	Cuando la importaciones de un producto procedente de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping ... la autoridad investigadora sólo podrá evaluar esas importaciones si las importaciones de cada país es mayor a minimis.

El término minimis no se maneja en ningún momento dentro de la Ley de Comercio Exterior, esto es una falla, ya que debido a esta omisión de información en ocasiones se pueden cometer errores al basarse sólo en nuestra legislación o no conocer todo lo referente al tema como lo fue el caso de micro floppy disks en donde México solicitó que no se incluyera en una investigación que realizaba la Unión Europea para aplicar medidas antidumping por la exportación de disks floppy, esta solicitud exponía como argumento el que México sólo participaba en menos del 3% de esas importaciones, sin embargo, en el acuerdo del GATT se menciona que cuando varios países tengan una exportación de minimis y en conjunto esas importaciones formen más del 7%, entonces sí se les tomará en cuenta a todos ellos a pesar de ser un porcentaje minimis.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
40	la expresión producción nacional se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25% de la producción nacional de la mercancía de que se trate. Cuando unos productores estén vinculados a exportadores...podrá interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25% del resto de los productores.	4.4.i	rama de producción nacional... constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos.
		4.4.ii	Cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o...rama de producción podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores.

En estos artículos podemos observar que en el GATT no mencionan el porcentaje que se considerará válido para aplicar el término de producción nacional cuando exista relación entre productores e importadores. Mientras que en México especifican que en caso que se presente esta situación se tomará el 25% del resto de los productores. En este caso podría tomarse de acuerdo al GATT el porcentaje mencionado en el Art. 5.4 en donde la rama de producción nacional a favor o en contra de una solicitud de investigación debe ser mayor a 50%, o mas del 25% cuando sean sólo los que apoyen el inicio de la investigación del dumping. En caso de que el resto de los productores se pueda basar en el art. mencionado, esto faltaría especificarlo en el GATT.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

53	<p>...la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas... Para ello, se les concederá a las partes interesadas un plazo de 30 días a partir de la publicación de la resolución de inicio...y presenten la información requerida.</p>	6.1.1	<p>Se dará a los exportadores o a los productores extranjeros a quienes se envíen los cuestionarios utilizados en una investigación antidumping un plazo de 30 días como mínimo para la respuesta.</p>
----	--	-------	---

Definitivamente es grande la diferencia en cuanto al tiempo que tienen los exportadores o productores extranjeros para entregar la respuesta a los cuestionarios, ya que en el GATT no se especifica qué tiempo tienen como límite máximo para entregar los cuestionarios por lo que el productor extranjero puede tomarse demasiado tiempo o por lo menos más de 30 días. En la Ley de Comercio Exterior especifican que las partes interesadas tienen 30 días para entregar la información que se les haya solicitado en los cuestionarios.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

MÉXICO		GATT	
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI
57	Dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial, la Secretaría dictará la resolución preliminar...		
57.I	Determinar cuota compensatoria... siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación.	7.3	No se aplicarán medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación.

Como podemos observar en la legislación mexicana se da un plazo para que la Secretaría fije la cuota compensatoria preliminar esto es, 130 días, mientras que en el GATT no se menciona un plazo para dictar esta resolución, lo anterior es un avance con respecto al GATT y al mismo tiempo ayuda a que se tengan tiempos de realización de cada procedimiento y así conocer más que tiempo se demorará y con que tiempo se dispone. Por otro lado, en ambas se menciona un plazo para aplicar las medidas compensatorias, aunque en el GATT se da un tiempo más amplio (60 días) a partir de haberse iniciado la investigación con lo que las empresas de conforme a este Acuerdo tienen 15 días más prepararse en caso de que se les apliquen derechos antidumping.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
59	Dentro de un plazo de 260 días contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dictará la resolución final.	7.4	Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses o por decisión de la autoridad competente, a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio del que se trate, por un período que no excederá de seis meses. Cuando las autoridades..., en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior... al margen de dumping para eliminar el daño, esos periodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente.

El plazo para dictar resolución final en la legislación mexicana es de 260 días, mientras que para el Acuerdo se tienen como límite máximo 4 meses, esto es, aproximadamente 120 días, por lo que el plazo para dar la resolución final, pactada en el GATT, es más del doble de amplio que el de México. Aún cuando a petición de un porcentaje representativo de los exportadores, se aplique el plazo de 6 meses, la diferencia para dictar la resolución final es de 90 días.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI
59		7.4	Continuación de comentario

Sólo en el caso de que se aplicara, de acuerdo al GATT, un derecho inferior al margen del dumping, el tiempo para dictar resolución final o para mantener las medidas provisionales sería más amplio que el de la legislación mexicana y esto, si los exportadores solicitaron ampliación a 9 meses, de lo contrario aún con la resolución de un derecho inferior no alcanzaría al plazo mexicano.

El plazo mexicano por su amplitud puede ayudar a la empresa a que mientras se dicta resolución final, los productores busquen otro mercado, busquen alguna solución alternativa como la proposición de un compromiso relativo a los precios.

Desde otro punto de vista, si en otros países se aceptó el dictar una resolución definitiva en un plazo de 120 días quiere decir que este paso podría agilizarse también en México o en todo caso agregar a nuestra Ley el manejo de determinados tiempos de acuerdo al tipo de cuota compensatoria o de acuerdo a la solicitud de los exportadores.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI
72	<p>Cuando... el exportador... se comprometa voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones...</p> <p>"...Para ello, la Secretaría deberá evaluar si con dichos compromisos ... se elimina el efecto dañino de la práctica desleal."</p>	8.1	<p>...si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios...</p> <p>Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional.</p>

Realmente con respecto a los compromisos relativos a los precios es poca la diferencia, aunque de todas maneras es importante mencionar que el Acuerdo es más específico y benévolo con los países que cometen el dumping ya que dentro del artículo 8.1 se menciona que es deseable que los aumentos que se den en el compromiso de éstos sean más bajos que el margen del dumping, lo anterior busca no perjudicar a ninguno de los países, ya que si bien, da la oportunidad de que el país admita el dumping y busque evitar el daño, subiendo sus precios, también ayuda a que la cuota de dumping no vaya a ser excesiva para el exportador, sino que solamente elimine el daño que se hace a la rama de producción.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
56	"Las partes interesadas en una investigación deberán enviar a las otras partes interesadas..., salvo la información confidencial a que se refiere el art. 81.		
80	"...acceso oportuno para examinar toda la información pertinente.... La información confidencial sólo estará disponible a los representantes legales acreditados de las partes interesadas en la investigación administrativa, salvo...		

Como podemos observar el artículo que se menciona para especificar al artículo 56 acerca de la información confidencial en la Ley de comercio Exterior no es el correcto ya que el mencionado 81 trata acerca de las audiencias de defensa, sin embargo el 80, es el que realmente explica lo concerniente a la información confidencial y las personas que tendrán acceso a ésta. Con lo que se observa un desfase en la numeración mencionada dentro de la misma Ley de Comercio Exterior.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Rgto. de la Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
46 XII	"la Secretaría admitirá como válidos los principios de contabilidad generalmente aceptados que prevalezcan en el país de origen siempre y cuando éstos no contravengan la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y otras disposiciones legales que resulten aplicables."		
60	"Los solicitantes... deberán probar que representan cuando menos al 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate."		

Este artículo ya no sería necesario incluirlo en el reglamento o en todo caso quitar el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior que dice lo mismo pero en otras palabras.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Rgto. de la Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
67	La Secretaría podrá dejar de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de determinada procedencia, si dichas importaciones no son significativas y no tienen algún efecto adverso identificable sobre la producción nacional."	5.8	Se considerará de minimis ...salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7 %

El término de minimis no se menciona como tal ni en la Ley de Comercio Exterior ni en el Reglamento, quizá podríamos tomar esta parte del Reglamento para identificarla con el termino minimis que se utiliza en el GATT, sin embargo la forma de utilizarla varía debido a que en el Reglamento para tomar en cuenta a los países con importaciones insignificantes del producto en cuestión, se basa en los factores económicos como el crecimiento del volumen y características del mercado nacional, mientras que en el GATT se especifica un porcentaje de importación con respecto a las importaciones totales del producto y un porcentaje conjunto para determinar cuándo estas importaciones pequeñas sí se tomaran en cuenta.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Rgto. de la Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
86	"Las partes interesadas podrán solicitar por escrito que convoque a una audiencia conciliatoria, a partir de la fecha de la publicación.... y hasta 15 días antes del cierre del período probatorio.	6.2	Durante la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses.

En el Reglamento al igual que en el Acuerdo mencionan que las pláticas pueden realizarse a lo largo de la investigación, la diferencia estriba en que en el Reglamento de la L.C.E. especifican que se tiene el tiempo hasta 15 días antes de que cierre el período probatorio. Lo cual podría dar a entender que son 15 días menos para presentar pruebas aunque por otra parte es más específico y más real el colocar un plazo ya que de todas formas es difícil que si ya se está tomando una resolución, se incorporen nuevos datos a última hora.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

Art.	MÉXICO Rgto. de la Ley de Comercio Exterior	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
86	Cuando la Secretaría lo considere conveniente, podrá invitar a las partes interesadas a una audiencia conciliatoria sin que medie solicitud de parte interesada.	6.2	A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponerse tesis opuestas y argumentos refutatorios.

En los mismos artículo se observa que por parte de la legislación mexicana se tiene la opción, de que cuando la autoridad competente, en este caso la Secretaría, considere conveniente que las partes dialoguen entre sí, la Secretaría podrá convocar a que se reúnan las partes aunque no exista una solicitud por parte de las mismas. Situación que no se presenta en el Acuerdo, ya que sólo permite reunirse a las partes cuando exista una solicitud previa de alguna de ellas.

Considero que la autoridad, debido a que es la que en ese momento se encuentra manejando toda la información, es la que tiene mayor conocimiento de la situación y si en algún momento la autoridad percibe que pueden solucionarse o aclararse los conflictos, con el dialogo de partes, es importante que la autoridad pueda convocar a una reunión sin alguna solicitud previa.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Rgto. de la Ley de Comercio Exterior	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

173	Si la parte interesada a quien se visita lleva su contabilidad o parte de ella con registro electrónico, se deberá poner a disposición de los visitantes el equipo de cómputo y sus operadores, para que los auxilien en el desarrollo de la visita.
-----	--

En esta parte del Reglamento se explica que cuando se realicen las visitas de verificación, la parte a quien se visita prestará ayuda tanto de instrumentos como de personas que manejen el equipo, sin embargo en el Acuerdo se menciona que se debe tener el consentimiento de las autoridades y de las empresas que se van a visitar pero nunca mencionan que las empresas deban dar facilidad para ocupar el equipo de cómputo o para que los operadores del equipo ayuden al desarrollo de la visita. En esta parte el Anexo II del Acuerdo es muy moderado en cuanto a la verificación de información ya que permite la investigación "*in situ*" en forma limitada, ya que consideran que esta investigación sólo se realizará para verificar la información después de recibir el cuestionario. Con respecto a los permisos considero correcto el que se obtenga siempre el permiso tanto de autoridades como de las empresas ya que de lo contrario podría considerarse como una violación a la soberanía.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN MEXICANA Y GATT

	MÉXICO		GATT
Art.	Rgto. contra prácticas desleales de Comercio Internacional	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

9	La cuota compensatoria provisional no podrá ser mayor, pero si menor , al margen de dumping o al monto de la subvención que se hubiese determinado durante la investigación.	7.2	Las medidas provisionales ... no podrá exceder del margen de dumping provisionalmente estimado.
---	---	-----	--

En el artículo del Reglamento contra prácticas desleales quizá puede sonar como pleonasma el art. 9 al especificar que la medida compensatoria provisional no podrá ser mayor, realmente no es un pleonasma puesto que solamente especifica que puede ser igual o menor al margen de dumping, lo cual queda explicado aunque en otras palabras en el art. 7.2 del GATT ya que al decir que no podrá exceder el margen se entiende que también puede ser menor o igual siempre y cuando no se pase ese límite.

5.2 COMPARACIÓN DEL DUMPING ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL GATT.

La comparación que se realiza a continuación no presenta las coincidencias entre la Unión Europea y el GATT, busca encontrar esas pequeñas diferencias, las cuales son difíciles de encontrar por la gran similitud que existen entre las reglamentaciones y al mismo tiempo por la gran influencia que tiene una en la otra.

Sin embargo y a pesar de todo existen diferencias que presentaremos a continuación, siguiendo el formato ya expuesto.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y GATT

	UNIÓN EUROPEA		GATT
Art.	Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994.	Art.	Acuerdo Aplicación del art. VI

2.2	Un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la Comunidad sea inferior al valor normal de un producto similar.	2.1	Dumping es introducir un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal.
-----	---	-----	---

Tanto el término "*dumping*" como el término "*subvención*" son utilizados en el Reglamento de la Unión Europea y en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Así mismo, en ambos documentos existe el término "*antidumping*" para nombrar a las medidas utilizadas para contrarrestar el dumping y el término "*derechos compensatorios*" para nombrar a la medida que se utiliza para anular la subvención.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y GATT

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994.	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
2.B	cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país de exportación o de origen	2.2	Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas...

Como se observa, en el Reglamento de la Unión Europea se especifica que cuando no existan ventas del producto similar ya sea del país exportador o del de origen entonces se evaluará el costo de producción más una utilidad razonable, mientras que en el GATT solamente mencionan la opción en el mercado interno. La falta de especificación que se observa en el Acuerdo puede prestarse a confusiones ya que podría pensarse exclusivamente en el mercado interno del país exportador cuando en ocasiones no es necesariamente el país exportador el que está dando los precios más bajos sino el país de origen y solamente está transitando el producto por ese otro país (exportador), o en caso de que se vendan en el país exportador de cualquier forma no es grande la diferencia puesto que se basan en el precio que les dio el país de origen para venderlo en su mercado interno. Es necesario especificar que se debe tomar en cuenta tanto el precio del país exportador como el del país de origen como ya se presenta en el reglamento de la Unión Europea.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y GATT

	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994.		GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
Art.		Art.	

2.Bi	se entenderá por valor normal: i) el precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país; en este caso, dicho precio podrá ser el precio de exportación más elevado , pero deberá ser un precio representativo.	2.2	mercado., tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un país apropiado, a condición de que este precio sea representativo...
------	--	-----	---

Este artículo beneficia a la Unión Europea ya que permite tomar el precio más alto y por lo tanto facilita la comprobación de los precios en dumping en la Unión Europea, esto debido a que si se toma el precio más alto en el país de origen es más fácil detectar si se están ocupando precios dumping y la diferencia será más notoria, claro, siempre y cuando este precio sea representativo. Sin embargo en el GATT sólo se menciona que se tomará el precio comparable representativo.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y GATT

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994.	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
4.5	sector económico de la Comunidad" el conjunto de los productores comunitarios de productos similares o una parte de ellos cuya producción conjunta constituya una parte importante de la producción comunitaria total de dichos productos Cuando los productores tengan vínculos con los exportadores o los importadores...podrá entenderse que la expresión "sector económico de la Comunidad" se refiere al resto de los productores.	4.4.i	rama de producción nacional... constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos.
		4.4.ii	Cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o...rama de producción podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores.

Lo que podemos observar aquí, es que tanto en el reglamento de la Unión Europea como en el Acuerdo se mencionan en forma muy general la parte aceptada como "sector económico" en donde no especifican qué porcentaje es el aceptado, la misma situación se presenta con el término "al resto de los productores" que tampoco especifica qué porcentaje de ellos podrá representar a ese sector.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y GATT

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994.	Art.	GATT Acuerdo Aplicación del art. VI
7.5	"La Comisión podrá oír a las partes interesadas. Éstas deberán ser oídas cuando lo hayan solicitado por escrito en el plazo fijado en el anuncio publicado en el <i>Diario Oficial de Las Comunidades Europeas</i> , demostrando que son efectivamente partes interesadas..."	6.2	"A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud , la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponerse tesis opuestas y argumentos refutatorios."
7.6	Además, la Comisión ofrecerá a las partes directamente implicadas, si así lo solicitaren, la oportunidad de reunirse...		

En ambos documentos se permite escuchar a las partes y la reunión de las mismas solamente que éstas lo soliciten por escrito, esto es un tanto restrictivo pero es aún más en el Reglamento de la Comunidad puesto que especifica que debe realizarse dentro de un plazo determinado en el Diario Oficial de la Comunidad Europea. Además en ningún momento mencionan que la Comisión podrá proponer la reunión de éstas lo cual es perjudicial para una buena comunicación, ya que, considero que la más informada es precisamente la Comisión o autoridades según sea el caso.

5.3 COMPARACIÓN DEL DUMPING ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

En este inciso se escogieron los artículos que son comparables pero diferentes ya sea en términos, en tiempos o en interpretación de la Unión Europea y de México.

Se seguirá el mismo formato, de modo que en la parte superior podremos observar las legislaciones que se estén comparando y en la parte inferior lo que se considera que influye esa diferencia.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

	UNIÓN EUROPEA		MÉXICO
Art.	Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

2.2	Un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la Comunidad sea inferior al valor normal de un producto similar.	30 LCE	.Discriminación de precios es Introducir mercancías al territorio a un precio inferior a su valor normal.
-----	---	-----------	---

Como se observa el término "*dumping*" se utiliza para nombrar a la práctica desleal que consiste en colocar los precios a un nivel más bajo de su valor normal en un mercado externo. En México a esta práctica desleal se le da el nombre de "*discriminación de precios*". Como ya se había comentado el término *dumping* no existe en el lenguaje español, con lo cual se tiene a favor, el utilizar un término que significa exactamente la falta que se ha cometido. Aunque para anexarnos al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio tuvimos que aceptarlo con el término más conocido a nivel internacional "*dumping*".

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	MÉXICO Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
2.B	cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país de exportación o de origen se entenderá por valor normal:	31.I	cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en orden sucesivo: El precio comprobante de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo...
2.Bi	i) el precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país; en este caso, dicho precio podrá ser el precio de exportación más elevado, pero deberá ser un precio representativo.		

Existe gran similitud en este aspecto en la unión Europea y en México ya que ambos consideran poder tomar el precio más alto siempre y cuando este precio sea representativo, esto facilita en cierta forma la comprobación de los precios en dumping ya que si se toma el precio más alto en el país de origen es más fácil detectar si se están ocupando precios dumping y la diferencia será más notoria. Sin embargo en el GATT sólo se menciona que se tomará el precio comparable representativo.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	MÉXICO Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
------	---	------	--

2.8b	<p>"..., el precio de exportación podrá calcularse basándose en el precio al que el producto importado se revendan por vez primera vez a un comprador independiente, o bien, si no se revendiere a un comprador independiente o no se revendiere en el mismo estado en que fue importado, basándose en cualquier criterio razonable."</p>	35	<p>Cuando no se pueda obtener un precio de exportación o cuando, a juicio de la Secretaria, el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, dicho precio podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente en el territorio nacional.</p>
------	--	----	---

Si bien es cierto ambos documentos contemplan el que en caso de no encontrar un precio normal comparable podrá tomarse el precio de primera reventa a un comprador independiente, solamente en México se especifica que el comprador independiente debe estar en territorio nacional. En el caso de la Unión Europea esta falta de especificación podría tomarse como si no importara si el precio de primera reventa se realiza dentro de la Unión Europea o en algún otro país.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

	UNIÓN EUROPEA		MÉXICO
Art.	Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

4.5	sector económico de la Comunidad" el conjunto de los productores comunitarios de productos similares o una parte de ellos cuya producción conjunta constituya una parte importante de la producción comunitaria total de dichos productos	42	En términos generales, los precios comparables de mercancías idénticas o similares en el mercado interno o, en su caso, los de exportación a un tercer país, se considerarán como representativos cuando contabilicen, por lo menos, el 15 por ciento del volumen total de las ventas de la mercancía sujeta a investigación.
-----	--	----	--

En la Unión Europea se considera como "sector económico de la Comunidad" cuando los productores constituyen una parte importante. En cambio en México son más específicos puesto que consideran representativos del mercado interno cuando sumen por lo menos el 15% del volumen total de las ventas del producto investigado.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	MÉXICO Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
	Cuando los productores tengan vínculos con los exportadores o los importadores...podrá entenderse que la expresión "sector económico de la Comunidad" se refiere al resto de los productores.	40	Cuando unos productores estén vinculados a exportadores...podrá interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25% del resto de los productores.

En este caso el término el "resto de los productores" queda muy ambiguo debido a que puede considerarse al 100% del resto de los productores, mientras que en la legislación de México especifican que será aceptable cuando por lo menos el 25% del resto de los productores se vean perjudicados por el producto que entra al país en condiciones de dumping.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

	UNIÓN EUROPEA		MÉXICO
Art.	Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

7.5	<p>"La Comisión podrá oír a las partes interesadas. Éstas deberán ser oídas cuando lo hayan solicitado por escrito en el plazo fijado en el anuncio publicado en el <i>Diario Oficial de Las Comunidades Europeas</i>, demostrando que son efectivamente partes interesadas que pueden verse afectadas por el resultado del procedimiento y ..."</p>	86	<p>"Las partes interesadas podrán solicitar por escrito que convoque a una audiencia conciliatoria, a partir de la fecha de la publicación.... y hasta 15 días antes del cierre del período probatorio."</p>
-----	--	----	--

En ambos documentos se da la oportunidad de que las partes presenten sus argumentos ante las autoridades que analizan el caso en dumping, sin embargo la diferencia estriba en que en la Unión Europea el plazo que se fija no se encuentra determinado con anterioridad de modo que las partes puedan conocer desde que se inicia el caso dichas fechas, en el caso de México la única limitante es que no se pueden realizar en los últimos 15 días anteriores al cierre.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	MÉXICO Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
7.6	"Además, la Comisión ofrecerá a las partes directamente implicadas, si así lo solicitaren , la oportunidad de reunirse para hacer la confrontación de sus tesis"	86	Cuando la Secretaría lo considere conveniente, podrá invitar a las partes interesadas a una audiencia conciliatoria sin que medie solicitud de parte interesada.

En ambos documentos se permite tanto escuchar a las partes, como la reunión de las mismas, solamente que en el Reglamento de México La Secretaría puede convocar a las partes sin que exista solicitud por parte de ellas mismas, considero que esto es de gran importancia, puesto que la Secretaría o en el caso de otro país, los más enterados de la situación son precisamente las autoridades y en ocasiones las partes no saben exactamente cómo se encuentra la situación y no solicitan esta reunión siendo que podría arreglarse con un diálogo entre partes, por lo que considero que este punto es más completo en México.

COMPARACIÓN LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Art.	UNIÓN EUROPEA Reglamento 2423/88 actualizada a marzo 1994	Art.	MÉXICO Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
11.5	Los derechos provisionales tendrán un período de validez máximo de cuatro meses . No obstante, si los exportadores que representen un porcentaje representativo de las transacciones comerciales afectada lo solicitaren o si, como consecuencia de una declaración de intenciones de la Comisión, no formularen ninguna objeción, los derechos antidumping provisionales podrán tener un período de validez de seis meses.		

Existe gran similitud entre ambas legislaciones, sin embargo al final la Ley de Comercio Exterior especifica que en caso de que se aplique un derecho inferior el tiempo podrá alargarse a seis y nueve meses, lo cual es una forma de compensar el derecho inferior y al mismo tiempo tener un plazo mayor para analizar que tipo de resolución final se va a dar.

5.4 CASO DE DUMPING DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA

El caso que a continuación se presenta, se seleccionó debido a que cuenta con todos los procedimientos, desde el momento que se inicia la solicitud de aplicar cuotas compensatorias hasta aquel en que se dejan de aplicar, además, se escogió por que este producto es elaborado y tiene mayor esfuerzo industrial que aquellos que sólo son materia prima sin manufacturar como puede ser la miel, que también es uno de los productos que exportamos a la Unión Europea. Es necesario tomar en cuenta que en este tipo de producto tenemos ciertas ventajas comparativas debido a que se extrae del petróleo y afortunadamente México es uno de los principales productores de este producto. Es por eso que se considera de importancia el promover productos que llevan más procesos, puesto que si bien es cierto, durante mucho tiempo el petróleo crudo fue el principal producto exportado por México, actualmente la política del gobierno es promover la exportación de otros productos manufacturados con los cuales se puede invertir mayor mano de obra y dejar mejores ganancias. Por lo expuesto anteriormente se analizará el caso de las fibras acrílicas en la Unión Europea.

Medidas antidumping aplicables a las exportaciones de determinadas fibras acrílicas originarias de México.

A principios de 1988, El Comité internacional del rayón y las fibras acrílicas en nombre de los productores que representan prácticamente toda la producción comunitaria de las fibras acrílicas, pidió a la Comisión que reconsiderara las medidas antidumping aplicables a las importaciones originarias de México y que reabriera la investigación.

Cuando se consultó al Comité Consultivo se consideró que la petición contenía suficientes elementos de prueba de un cambio de circunstancias para autorizar una nueva valoración, de acuerdo al artículo 14 del Reglamento 2423/88. En consecuencia la Comisión comunicó, mediante el Diario Oficial de las

Comunidades Europeas⁽¹⁾ la reconsideración de las medidas y la reapertura de la investigación.

Como resultado de la investigación realizada, el Consejo, basado en el reglamento de las Comunidades Europeas, No. 3121/89 modificó las medidas aplicables a las importaciones de determinadas fibras acrílicas originarias de México, imponiendo derechos residuales y aceptando compromisos nuevos o revisados de cinco empresas.

Posteriormente, la Comisión recibió la petición de una revaloración de las medidas por parte de tres empresas mexicanas que habían ofrecido compromisos en 1989. Estas empresas pidieron ser liberadas de sus compromisos con respecto a los precios y que se derogase el Reglamento 3121/89 debido a que los precios de las importaciones originarias de México eran superiores a los de los productores comunitarios, a que los precios mexicanos de exportación eran ligeramente superiores a los de otros países terceros que también vendían a la comunidad y a que los productos mexicanos ocupaban una mínima parte del mercado total de la Unión.

Con estos argumentos se consultó al Comité Consultivo, de acuerdo a los cuales se consideró que la petición contenía suficientes elementos de prueba para justificar la iniciación de la reconsideración con arreglo en el artículo 14 del Reglamento de base, debido a que las circunstancias que habían ocasionado que se impusieran las cuotas compensatorias, ya habían cambiado.

Enseguida la Comisión publicó en el Diario Oficial la apertura de la investigación, informando del procedimiento a los productores comunitarios, a los exportadores e importadores que tenían interés en el caso, también se avisó a los representantes del país exportador y se dio a las partes afectadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista por escrito y solicitar ser escuchadas.

⁽¹⁾ Diario Oficial de las Comunidades Europeas, No. C 117, 4 de mayo de 1988, pág. 3.

La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a dicho efecto y realizó sondeo en las siguientes empresa: .

a) Productores comunitarios:

- Courtaulds Ltd, Bradford
- Courtauld España Sa, Barcelona
- Enichem Fibre Spa, San Donato Milanese
- Fibras Sintéticas de Portugal SA Barreiro
- Montefibre Spa, Milán

b) Exportadores Mexicanos:

- Acrilia SA de CV, Ciudad de México
- Celulosa y Derivados SA de CV, Guadalajara
- Crisol Internacional SA de CV Ciudad de México
- Criso Textil SA de CV, Ciudad de México
- Fibras Sintéticas SA de CV, Ciudad de México.

c) Importados independiente:

- Kaben SA, Terrassa (Barcelona)

Un productor comunitario Bayer AG de Dormagen, contestó el cuestionario de la Comisión fuera de tiempo fijado, por lo que no se tomó en cuenta este cuestionario y se realizaron las conclusiones sobre los datos disponibles que representaron el 56% de la producción comunitaria del producto en cuestión.

Los productores comunitarios los exportadores y el importador independiente que cooperaron fueron informados de los principales hechos y consideraciones en virtud de los cuales se pretendía recomendar dar por concluida la reconsideración y derogar las medidas antidumping. Cuando lo creyó pertinente, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones de las partes vinculadas.

La investigación sobre el dumping abarcó el periodo comprendido entre el 1 de abril de 1992 y el 31 de marzo de 1993.

Los productos afectados por este procedimiento de reconsideración son idénticos a los sujetos a las medidas definitivas mencionadas en el considerado 5, los cuales son:

cables de filamentos acrílicos (conocidos comúnmente como "cables acrílicos");
Fibras acrílicas discontinuas sin cardar, peinar o transformar de otro modo, para la hiladura (conocidos comúnmente como "peinadas acrílicas"). Hay que señalar que las borras y peinadas acrílicas se derivan directamente de los cables acrílicos y forman, por lo tanto, una única gama de productos. Como, por otro lado, es normal que los productores de fibras acrílicas fabriquen y vendan los tres productos, a efectos de la presente investigación se las ha considerado como un único producto y, como no se especificó lo contrario, se tomó a estos productos como "fibras acrílicas".

La Comisión investigó detalladamente la cuestión del dumping efectuado por los exportadores mexicanos, obteniéndose que entre 1989 y el período de investigación, el volumen de las fibras acrílicas de origen mexicano importadas en la Comunidad aumentó ligeramente, pasando de 2,331 a 2,576 toneladas. por lo que se puede decir que se mantuvo estable al 0.6%. Se compararon los precios de fábrica de los productos comunitarios y el derecho pagado por las peinadas acrílicas exportadas por los productores mexicanos durante el período de investigación. La comparación muestra que las importaciones mexicanas fueron un 2.3% mas baratas que la producción comunitaria.

Con respecto al consumo se presentó un descenso de 430,461 toneladas en 1989 a 404,653 durante el período de investigación. lo que equivale a un 5.9%. En el aspecto de producción las empresas que cooperaron en la investigación presentaron un aumento de 374,000 toneladas en 1989 a 410,000 en el período de investigación, es decir un 9.6%. Por otro lado la Comisión investigó que las empresas que no cooperaron en la investigación, también presentaron un aumento en su producción de 7.6%. Las cantidades de fibras acrílicas vendidas en la Comunidad por todos los productores comunitarios bajaron de 402,000 toneladas

en 1989 a 378,000 durante el período investigado, lo que equivale a un 6%. Por otra parte la cuota de mercado global de los productores comunitarios se estabilizó.

La investigación mostró que la media ponderada del precio en fábrica de las ventas en la Comunidad de los productores comunitarios bajó un 8.1% en el caso de los cables acrílicos entre 1989 y el período de investigación, un 6.3% para las borras acrílicas y un 2.3 para las peinadas acrílicas. Durante el período de investigación, los productores comunitarios que cooperaron lograron una medida ponderada de beneficio neto con respecto al volumen de negocios del 9.6% para las ventas de fibras acrílicas. Este margen fue del 10.5% en 1992 y del 9.8% *2 en 1991.

Con base en todo lo anterior y tomando en cuenta que entre 1986 y el período de investigación estaban vigentes medidas antidumping en forma de compromisos con respecto a los precios para las importaciones de fibras acrílicas mexicanas y de otros terceros países, pero la demanda global de fibras acrílicas de la Comunidad se redujo desde 1989 y esta disminución provocó el consiguiente descenso de los volúmenes de ventas y de los precios de venta obtenidos por los productores comunitarios. Si a esto aunamos que los productores comunitarios incrementaron su volumen de producción durante este período, mantuvieron niveles muy altos de utilización de la capacidad y también lograron niveles de utilidad razonables entonces se llegó a la conclusión que el sector económico de la Comunidad no sufrió un perjuicio importante con arreglo al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

Como el hecho de que las importaciones objeto de dumping no estuvieron causando en ese momento perjuicios, no implicaba que se pudieran quitar las medidas antidumping y que con esto ya no vaya a existir repetición del perjuicio. Se necesitó analizar el volumen, la capacidad de producción, los beneficios, los niveles de ventas de los productores mexicanos y la evolución global del comercio mundial y de la Comunidad.

*2 Los datos se obtuvieron del Diario Oficial de las Comunidades Europeas No. L 143/4 del 6 de agosto de 1994.

De la investigación se llegó a la conclusión que el volumen de producción de fibras acrílicas por parte de los productores mexicanos aumentó aproximadamente 20% entre 1989 y el período de investigación. La capacidad se estableció alrededor de 88%. El sector económico de la Comunidad dijo estar seguro que los productores mexicanos tenían planes para ampliar su capacidad y buscar mayores exportaciones a la Comunidad. Sin embargo no se encontraron pruebas al respecto y al contrario, se encontraron pruebas de que los productores mexicanos habían obtenido beneficios razonables en sus ventas de fibras acrílicas, de 13.8% aumentaron a 19%. Las ventas analizadas representan el 75% de las ventas totales de los productores mexicanos y en volumen aumentaron un 12% *3 entre 1989 y el período de investigación.

En la investigación se presentaron pruebas de que las exportaciones de los productores mexicanos a la Unión Europea es de aproximadamente el 1% de sus ventas totales y que los beneficios de dichas ventas habían bajado debido a que el peso mexicano se había apreciado con respecto al ECU, esto junto con la baja de los precios comunitarios llevó a que los productos mexicanos lo colocaron en precios poco competitivos debido al pago de los derechos de importación. El 24% de las ventas de los productores mexicanos se dirigió a América Latina con beneficios promedio del 2%.

Se mostró que hasta 1992 China era un comprador importante de fibras acrílicas manufacturadas por los productores Comunitarios y que las ventas representaban el 16% de la producción total del sector económico de la Comunidad. Sin embargo en 1993 China redujo sus importaciones y datos más recientes muestran que los productores comunitarios sólo exportaron a ese país cantidades equivalentes al 1.7% de la producción comunitaria para el primer semestre de 1993. Por lo que los productores comunitarios tuvieron que encontrar rápidamente nuevos mercados para sus productos pero ha sido difícil puesto que la demanda de fibras acrílicas ha disminuido. Los productores comunitarios atribuyen esta disminución a que los gustos del consumidor se dirigen a las fibras naturales como el algodón, la lana, el

*3 Opcit.

lino y se han dejado de comprar artículos a base de fibras sintéticas o con menor cantidad de ellas.

Tomando en cuenta lo anterior se consideró difícil que los exportadores mexicanos pudieran aumentar sus niveles de venta de fibras acrílicas en la Comunidad en especial si los precios seguían cayendo. Si además se toma en cuenta que el TLC facilita el comercio con América del Norte es muy probable que las exportaciones de productos textiles acabados y semiacabados aumente hacia esta zona en lugar de dirigirse al mercado Comunitario aún cuando se quitaran las medidas Antidumping que se aplican en el mercado comunitario.

De lo expuesto anteriormente se concluyó que se quitaran las medidas antidumping a las fibras acrílicas de México y que en caso de presentarse un aumento de las importaciones se reabría el procedimiento inmediatamente.

A continuación observaremos un caso de dumping de la Unión Europea a México para posteriormente compararlos.

5.5 CASO DE DUMPING DE LA UNIÓN EUROPEA A MÉXICO.

Este caso de dumping, que la Unión Europea llevó a cabo en México, se escogió por ser un caso que puede seguirse desde su inicio hasta cuando se quitaron las medidas compensatorias. Se trata del hilo de caucho proveniente de España.

El 14 de abril de 1989 la empresa Encajes Mexicanos presentó su denuncia y para el 10 de agosto completó su denuncia presentando junto con ella documentos que muestran los precios del principal fabricante de hilo de caucho en España de la empresa, la importación del hilo de caucho por diversas empresas mexicanas y el perjuicio que estas importaciones causaron y pudieran causar a la empresa productora mexicana. En base a esto, el 9 de octubre de 1989 a petición de la empresa Encajes Mexicanos se dio inicio a la investigación con la publicación en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.), sin imponer cuota compensatoria. En el D.O.F. se especifica que la empresa española que produce este hilo es MONFIL de Barcelona España, y se convoca al mismo tiempo a los importadores, exportadores y representantes de Gobiernos extranjeros a declarar lo que se considere conveniente.

A pesar de haberse realizado la convocatoria no se presentó ninguna persona a comparecer, la empresa denunciante proporcionó mayor información del dumping, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial aportó la información que consiguió, lo que quedó constatado en el D.O.F. del 26 de octubre de 1990. El valor en dumping se comprobó al obtener el precio ponderado en el mercado doméstico (6.07Dls/Kg)¹ y el precio de exportación promedio ponderado al mercado mexicano (4.67Dls/Kg) por lo que el margen de dumping estimado por la Secretaría fue de 1.40. La anterior cuota compensatoria provisional se estableció en el mismo Diario Oficial.

(1) Diario Oficial de la Federación, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos., Viernes 26 de octubre de 1990

Habiendo la Secretaría analizado los elementos aportados, elaboró un proyecto de resolución definitiva y se sometió a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior el 7 de mayo de 1991. Dicha Comisión expresó su opinión en sentido favorable, determinando el margen de dumping de 1.40 D/Kg a la empresa Monfil, que nunca se presentó a comparecer ante la Secretaría.

Con la aprobación de la Comisión y habiendo seguido los pasos necesarios, se determinó en el Diario Oficial de la Federación del 23 de mayo de 1991 la cuota compensatoria definitiva de 1.40Dls/Kg . Esta resolución queda supeditada a ser objeto de revisiones periódicas a petición de parte o de oficio.

El 1º de julio de 1992 la Secretaría decidió iniciar de oficio la revisión a la resolución mencionada , publicándose esta determinación el 6 de julio de 1992. En esta misma publicación se convocó a los interesados nacionales y extranjeros que tuvieran algún interés para que manifestaran con pruebas lo que consideraran era de interés a la investigación. Se notificó al productor nacional Encajes Mexicanos, a diez importadores: Mix y Compañía, Complejo Industrial Textil, Kimberly Clark de México, Tizayuca Textil VUVA, Entorchados de Jalisco, Elásticos de México, Cintas y Elásticos Marel, Cintas Virginia, Elásticos León, Plásticos Tepeyac y a la empresa exportadora Monfil.

En las pláticas de comparecencia las empresas importadoras dijeron lo siguiente: Encajes Mexicanos manifestó no haberse visto dañada ni advertir amenaza de daño, lo anterior en base a que la empresa exportadora del Reino de España cerró definitivamente sus operaciones comerciales; Mix y compañía presentó su contestación diciendo que en el período de revisión no había efectuado importaciones provenientes del Reino de España sino de otro país y anexó que su más grande importador es Encajes Mexicanos, Marel dijo no haber incurrido en prácticas desleales, Complejo Industrial Textil presentó sus pedimentos de importación en el cual demostraba no haber realizado operaciones con empresas del Reino Unido, Elásticos de México manifestó no haber realizado importaciones

del Reino Unido y por otro lado la empresa exportadora Monfil no se presentó a comparecer.

De los resultados obtenidos se elaboró un proyecto de resolución definitiva para enviarse a la revisión, junto con el expediente, a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. De los procesos anteriores se determinó innecesaria la cuota compensatoria definitiva aplicada al hilo de caucho proveniente del Reino de España, publicándose lo anterior en el Diario Oficial de la Federación del Organismo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos del 3 de diciembre de 1992.

5.6 COMPARACIÓN DE PROCEDIMIENTOS EN TIEMPO.

Un aspecto importante de este estudio consiste en conocer ¿con cuánto tiempo se cuenta para realizar cada actividad?, ya en otros capítulos se ha mencionado cómo se encuentra legislado el proceso a seguir en caso de dumping, en este momento se presentarán para una mayor visualización de la secuencia de actividades un diagrama explicando el proceso que se sigue en la Unión Europea y el proceso que se sigue en México, después apreciaremos los tiempos en diagramas de Gantt y finalmente compararemos los diagramas de la Unión Europea y México.

Proceso del dumping en México.

En las gráficas de Gantt (fig. 6) podemos observar que para presentar una denuncia de dumping en México, es necesario contar con datos de seis meses anteriores a la fecha en que se presente la solicitud. Al momento en que la Secretaría recibe la solicitud empieza a contar el tiempo y se tienen 20 días para que la Secretaría informe a la empresa mexicana si le faltan datos o si se acepta su solicitud, en ese mismo lapso, la empresa debe presentar la información en caso de que se le haya requerido. En caso de que la empresa que presentó la solicitud, desista de su demanda cuenta con este tiempo.

La Secretaría cuenta con 30 días contando a partir de la recepción de la solicitud para declarar el inicio de la investigación o definitivamente desechar la solicitud. El inicio de la Investigación se informa en el Diario oficial de la Federación y se comunica a las partes, esto es, tanto a la empresa o asociación mexicana que presentó la denuncia, como a los importadores o productores extranjeros que se encuentran realizando sus ventas en condiciones de dumping. En ese lapso de tiempo las partes pueden presentar argumentos a su favor.

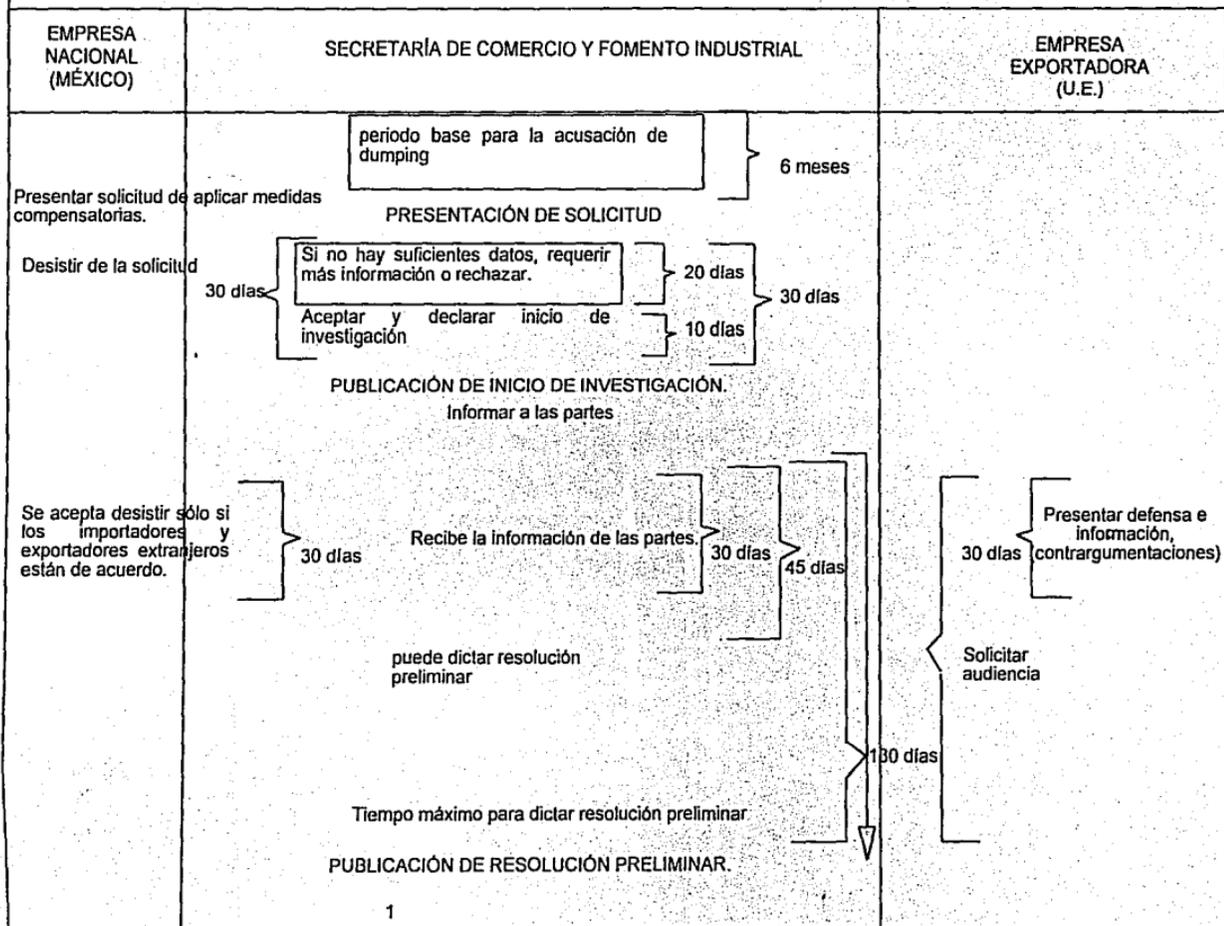
Cuando ya se publicó el inicio de la investigación y la empresa que solicitó la investigación quiera desistir de ella, será necesario que estén de acuerdo tanto los importadores como los exportadores y productores extranjeros.

Se puede dictar resolución preliminar después de 45 días de haberse iniciado la investigación y con un plazo máximo de 130 días para dictar dicha resolución. Ésta se publicará en el D.O.F. y se realizarán reuniones de información técnica durante los 5 días siguientes. A partir de la publicación de la resolución preliminar los importadores o empresa exportadoras pueden presentar pruebas y argumentos en un lapso de 30 días o solicitar compromisos a partir de esta fecha y hasta antes de que se declare la resolución final. Si la Secretaría de Comercio acepta los compromisos de las empresas exportadoras, entonces somete estos compromisos a la opinión de la Comisión.

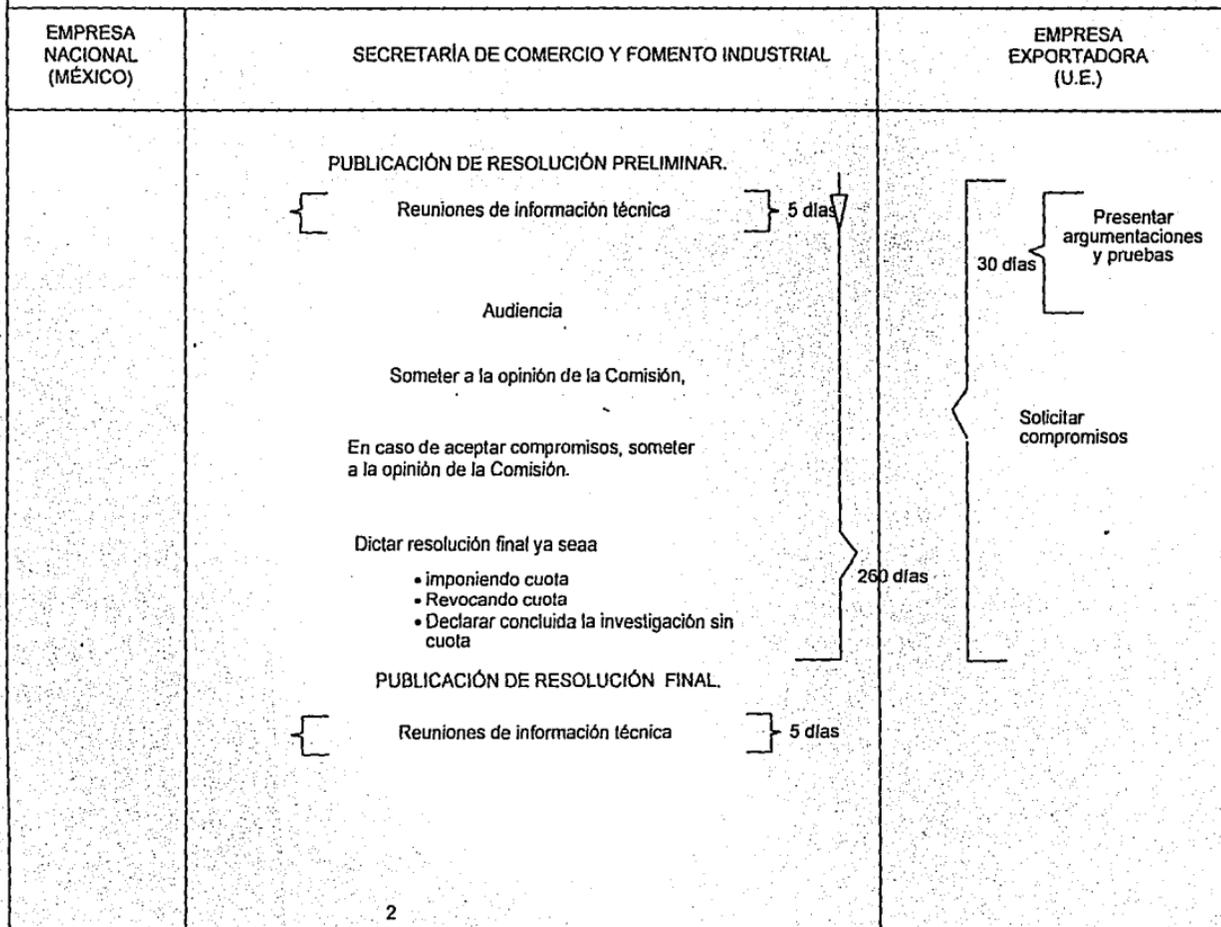
El tiempo para dictar resolución final es de 260 días y en esta resolución se puede imponer una cuota, revocar la cuota o declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria. En caso de imponerse una cuota compensatoria ésta se aplicará durante 5 años a partir de la publicación. La empresa exportadora puede presentar al año la solicitud de revisión a la resolución final. Con lo cual se empezará nuevamente el proceso de investigación.

Al mes aniversario se puede presentar una solicitud de revisión a la resolución final por lo que nuevamente se tienen 20 días en caso de que se les solicite más información o para que se les rechace la solicitud. En los 10 días siguientes se puede aceptar la solicitud y declarar el Inicio de la Investigación, publicándose en el D.O.F., si se comprueba que no existe peligro a la producción nacional por el dumping o ya no existe éste, se suspenderán inmediatamente las cuotas compensatorias. Si la investigación revela que aún existe dumping se empiezan a contar los 5 años de aplicación de cuotas compensatorias. Las cuales se dejarán de aplicar al término de los cinco años de la publicación de resolución final o de la última revisión. Las revisiones también pueden proponerse por las empresas productoras mexicanas cuando consideren que la actual cuota compensatoria no es suficiente o ya no es necesaria.

PROCESO DEL DUMPING EN MÉXICO



PROCESO DEL DUMPING EN MÉXICO

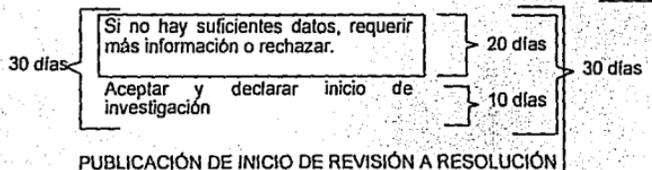


PROCESO DEL DUMPING EN MÉXICO

EMPRESA NACIONAL (MÉXICO)

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

EMPRESA EXPORTADORA (U.E.)



Al mes aniversario, presentar solicitud de revisión a resolución final.

La Comisión anunciará en el Diario Oficial al término de los cinco años de las medidas antidumping de ese producto.

5 años después

PUBLICACIÓN DE TÉRMINO DE APLICACIÓN DE CUOTAS COMPENSATORIAS

FALLA DE ORIGEN

PROCESO DE DUMPING EN MÉXICO

No.	ACTIVIDAD	Año																								
		Mes	1 año																							
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
	Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Partida base para la acusación del dumping	11/1	11/8																							
2	Presentar solicitud de ajuste mediante compensatorias																									
3	Recibe Solicitudes																									
4	Revisar de la solicitud																									
5	Informar a la empresa si considere que fallen pruebas																									
6	Aceptar y declarar inicio de investigación																									
7	Declarar inicio de investigación en este tiempo																									
8	PUBLICACIÓN DE FINICIO DE INVESTIGACIÓN																									
9	Mandar comunicación a las partes																									
10	Presentar defensa de Erog. y Export. Ecuales y prestaciones																									
11	Imp. arma. sda. desah. y m. otros. Empresa extranjera																									
12	Puede declararse resolución preliminar																									
13	Solicitar evidencia																									
14	Tiempo máx. para la revisión preliminar																									
15	PUBLICACIÓN DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR																									
16	Revisión de información técnica																									
17	Presentar argumentaciones y pruebas																									
18	Se puede hacer compensatorias																									
19	Exclusivamente se recibe información																									
20	En este lapso ya no se puede recibir información																									
21	La Comisión suspende el Consejo las propuestas de medidas definitivas																									
22	Tiempo máx. para proposición de derechos definitivos																									
23	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE DERECHO DEFINITIVO																									
24	Revisión de información técnica																									
25	Mandar después de 1 año, solicitud de reconsideración																									
26	Revisión de datos, si no hay datos nuevos																									
27	Aceptar y declarar fin de investigación																									
28	PUBLICACIÓN DE SOLICITUD DE RECONSIDERACIÓN																									
29	Se recibe desde paso 6																									
30	Tiempo máx. para la proposición de derecho antidumping																									
31	La Comisión suspende en el D.O. el sistema de los 5 años																									
32	PUBLICACIÓN DE SUSPENSIÓN DE LOS DERECHOS ANTI-DUMPING																									

FALLA DE ORIGEN

PROCESO DE DUMPING EN MÉXICO

No.	ACTIVIDAD	Año																							
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24												
1	Periodo base para la acusación del dumping	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Presentar solicitud de apacar medidas contempladas																								
3	Recibir Solicitas																								
4	Desiste de la solicitud																								
5	Notificar a la empresa si considera que faltan pruebas																								
6	Aceptar y declarar inicio de investigación.																								
7	Declarar inicio de investigación en este tiempo																								
5	PUBLICACIÓN DE INCISO DE INVESTIGACIÓN																								
6	Mandar comunicación a las partes																								
7	Presentar defensas de City European (contar puntos nuevos)																								
8	Emp. mex. aún desiste al aceptar Empresa extranjera																								
9	Puede dictarse resolución preliminar																								
10	Solicitar audiencia																								
9	Tiempo máx. para la resolución preliminar																								
10	PUBLICACIÓN DE RESOLUCIÓN PRELIMINAR																								
11	Requiere de información técnica																								
12	Presentar argumentaciones y pruebas																								
14	Se puede hacer comparecencia																								
15	Excepcionalmente se recibe información																								
16	En este lapso ya no se puede recibir información																								
12	La Comisión solicita al Consejo las propuestas de medidas definitivas																								
18	Tiempo máx. para investigación de derechos definitivos																								
19	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE UN DERECHO DEFINITIVO																								
20	Requiere de información técnica																								
22	Manda desistirse de 1 año, solicitud de reinstalación																								
	Presentar defensas de los importadores																								
	Aceptar y declarar inicio de investigación																								
23	PUBLICACIÓN DE SENTENCIO DE RECONSIDERACIÓN																								
	Se repite desde paso 5																								
24	Tiempo que deberá la publicación de derecho antidumping																								
25	La Comisión asumirá en el E.O. el término de los 5 años																								
26	PUBLICACIÓN DE SUSPENSIÓN DE LOS HECHOS ANTERIORES																								

FALLA DE SISTEMAS

Proceso del dumping en la Unión Europea.

En las gráficas de Gatt (fig. 7) podemos observar que para presentar una denuncia de dumping en la Unión Europea es necesario contar con datos de seis meses anteriores a la fecha en que se presente la solicitud. Al momento en que la Comisión acusa de recibo la solicitud empieza a contar el tiempo y se tienen 30 días para que la Secretaría informe a la empresa mexicana si le faltan datos o si se acepta la solicitud, este tiempo es el límite para declarar el inicio del procedimiento o definitivamente desechar la solicitud. El inicio de la Investigación se informa en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas y se comunica tanto a la empresa europea que presentó la denuncia como a los importadores o productores extranjeros que se encuentran realizando sus ventas en dumping.

A partir de declararse el inicio del procedimiento se tiene un plazo máximo de 9 meses para decidir la imposición de un derecho provisional. Si se considera urgente la Comisión decidirá en un plazo máximo de cinco días a partir de la recepción de la solicitud. A partir de este momento las empresas importadoras o las productoras extranjeras cuentan con 30 días para solicitar información acerca de las razones que se tienen para imponer el derecho definitivo.

Los compromisos se pueden realizar durante el tiempo en que se realiza la investigación siempre y cuando se entregue 15 días antes de que la Comisión transmita una propuesta de medida definitiva, porque después esta propuesta se pasa al Consejo y se publica en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

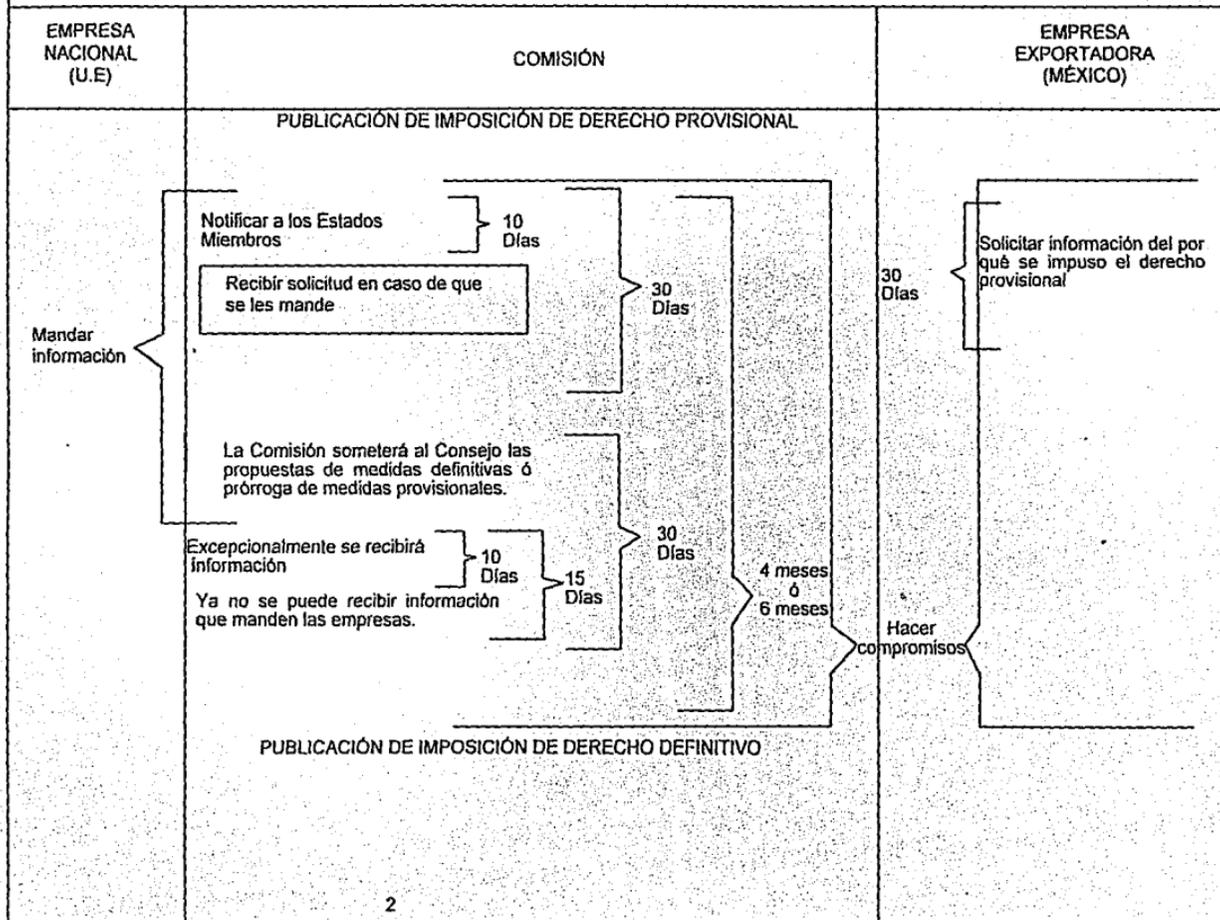
En caso de que sea necesario un reembolso las empresas productoras extranjeras cuentan con 3 meses para presentar dicha solicitud a la Comisión.

Después de un año de estarse aplicando los derechos antidumping si la empresa productora considera que las circunstancias han cambiado y ya no se está cometiendo dumping, y aún a pesar de que se le quitaran los derechos

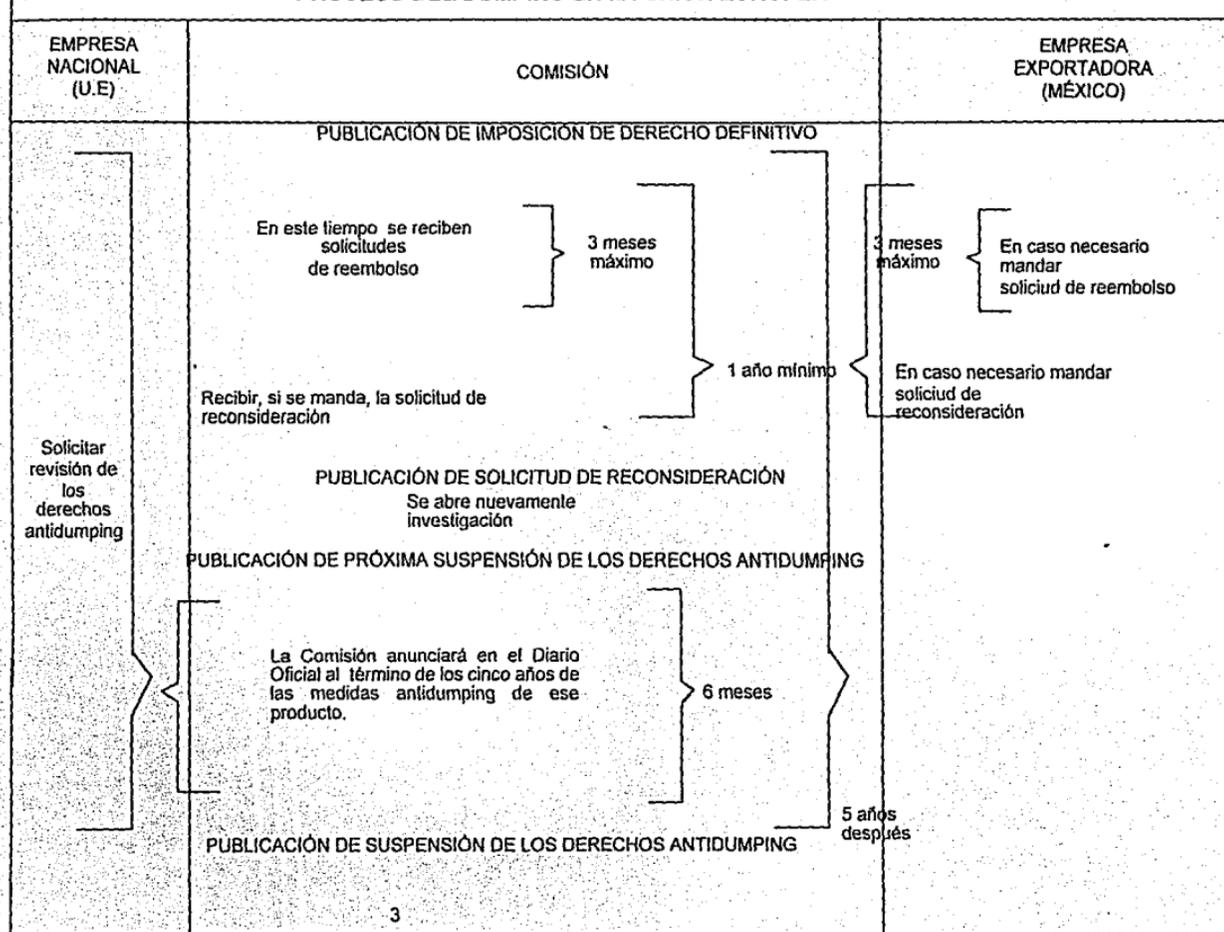
antidumping no se caería en la falta, entonces puede solicitar una revisión. También las empresas productoras europeas pueden solicitar una revisión.

La imposición del derecho antidumping se aplicará durante cinco años a partir de la publicación de la imposición de derechos definitivos o en caso de revisión a partir de la última revisión. La suspensión de los derechos antidumping se publicará en el Diario Oficial.

PROCESO DEL DUMPING EN LA UNIÓN EUROPEA



PROCESO DEL DUMPING EN LA UNIÓN EUROPEA



PROCESO DE DUMPING EN LA UNIÓN EUROPEA

No.	ACTIVIDAD	2 año																							
		13		14		15		16		17		18		19		20		21		22		23		24	
		#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
1	Periodo base para la estimación del dumping																								
2	Presentar solicitud de aplicar medidas compensatorias																								
3	Recibe Solicitud																								
4	Desiste de la solicitud (No especifica tiempo)																								
5	Informar a la empresa al demandada que están pruebas																								
6	Aceptar y declarar inicio de investigación																								
7	Declarar inicio de investigación en este tiempo																								
5	PUBLICACIÓN DE MEDIO DE PROCEDIMIENTO																								
6	Mandar comunicación a las partes																								
7	La Comisión solicita información																								
8	Recibe comunicación																								
9	Tiempo más para imposición de derecho provisional																								
10	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE DERECHO PROVISIONAL																								
12	Solicitar información de razones para imponer der. definitivos																								
13	Recibe solicitud, en caso de que medie.																								
14	Se puede hacer derogaciones																								
15	Plazo para recibir la información																								
16	La Comisión facilitará información (si se le solicita)																								
17	La Comisión someterá al Consejo las prop. de med. defen.																								
18	Tiempo de duración más de los derechos provisionales																								
19	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE DERECHO DEFINITIVO																								
20	Mandar solicitudes de reembolso																								
21	Recibe solicitudes de reembolso																								
22	Mandar después de 3 años, solicitud de reconsideración																								
23	PUBLICACIÓN DE Solicitud DE RECONSIDERACIÓN																								
24	Se repite desde punto 6																								
25	Tiempo que tarda la publicación de derechos definitivos																								
26	La Comisión envía la medida al D.D. el término de los 5 años.																								
27	PUBLICACIÓN DE SUSPENSIÓN DE LOS DERECHOS ANTERIORES																								

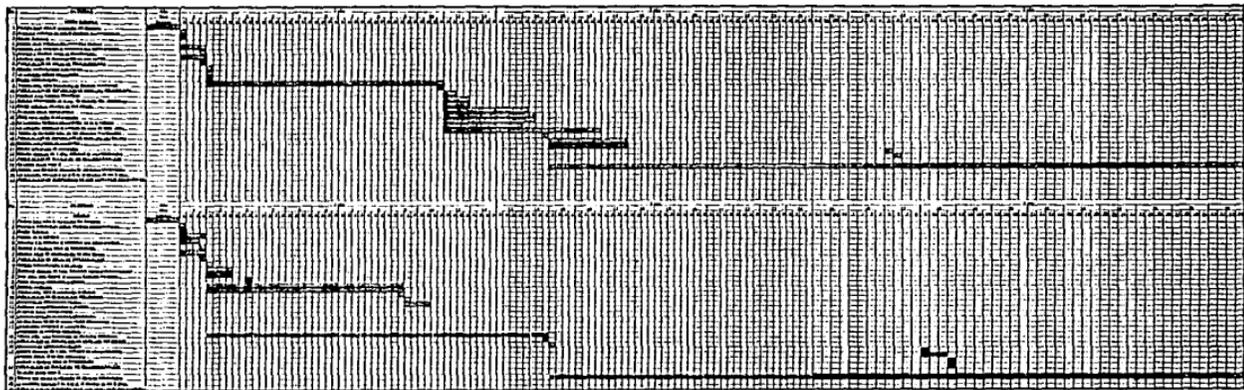
FALLA DE ORIGIN

PROCESO DE DUMPING EN LA UNIÓN EUROPEA

No.	ACTIVIDAD	4 año															
		37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48				
1	Periodo base para la asociación del dumping	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2	Presentar solicitud de aplicar Medidas Compensatorias																
3	Recibir Solicitud																
4	Desiste de la solicitud (No especifica tiempo)																
5	Informar a la empresa al considerarse que fallan pruebas																
6	Aceptar y declarar inicio de investigación																
7	Declara inicio de investigación en este tiempo																
8	PUBLICACIÓN DE HECHOS DE FUNDAMENTO																
9	Mandar comunicación a las partes																
10	La Comisión solicita información																
11	Recibe comunicación																
12	Tiempo máx. para la imposición de derecho provisional																
13	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE DERECHO PROVISIONAL																
14	Solicitar información de carteras para supe. der. definitivos																
15	Recibir solicitud, en caso de que exista.																
16	Se puede hacer comparecencia																
17	Plazo para recibir la información																
18	La Comisión facilitará información (a la solicitud)																
19	La Comisión suministra al Consejo las prop. de mod. de fin.																
20	Tiempo de duración máx. de los derechos provisionales																
21	PUBLICACIÓN DE IMPOSICIÓN DE DERECHO DEFINITIVO																
22	Mandar solicitudes de reembolso																
23	Recibe solicitudes de reembolso																
24	Mandar después de 1 año, solicitud de reconsideración.																
25	PUBLICACIÓN DE SOLICITUD DE RECONSIDERACIÓN																
26	Se resp. de este paso 5																
27	Tiempo que dura la aplicación de derecho antidumping																
28	La Comisión anuncia en el D.O. el término de los 5 años																
29	PUBLICACIÓN DE SUSPENSIÓN DE LOS DERECHOS ANTI-DUMPING																

FALLA DE OMISEN

FALLA DE ORIGEN



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

De los capítulos referentes a Europa podemos concluir que la posición política de la Unión Europea en el mundo ha ido aumentando y es claro que tienen mayor influencia en las políticas comerciales mundiales, de ahí que en la pasada ronda Uruguay, fue la Unión Europea la que más dificultades presentó para Estados Unidos tanto en agricultura como en la aplicación de derechos antidumping. Sin embargo la consolidación de la Unión Europea todavía se encuentra retirada puesto que falta la unificación monetaria que aún se ve lejos debido a las diferencias que existen en cada país, la posición de Dinamarca y la de Reino Unido y el reciente rechazo de Suiza al Espacio Económico Europeo.

Por otro lado, el entorno de México se ha visto influenciado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ocasionando que el mercado mexicano abra sus fronteras a terceros países, incluyendo a los de la UE. En muchos aspectos esta apertura se presenta debido a que implicaría muchas dificultades el aplicar unas legislaciones a Estados Unidos y Canadá y otras diferentes a terceros países además de que a México no le conviene restringir el acceso al comercio de terceros países porque con el TLC la influencia comercial de estos dos países sería drástica (situación que actualmente se da ya en gran medida) pero que puede ser balanceada con la participación de otras potencias como lo es la Unión Europea.

Es precisamente estas legislaciones las que México ha adecuando y necesita continuar modificando de acuerdo a las nuevas circunstancias en donde la especificación y perfeccionando de procedimientos como el dumping, deben de buscar una promoción a las exportaciones y al mismo tiempo cuidar la producción nacional sin llegar a un proteccionismo.

Con respecto a los acuerdos que tenemos con la Unión Europea considero que, en este momento, es conveniente para México el promover las exportaciones de productos con calidad a diferentes partes del mundo y diversificar los intercambios, puesto que si en Estados Unidos y Canadá existen aranceles más reducidos esto ocasionaría desventajas para México, ya que cuando se importen productos los de esos países éstos serán más baratos. Es por eso una buena alternativa el ampliar las negociaciones con la Unión Europea y si es posible el buscar que se incluya una zona de Libre Comercio con la Unión Europea. México tiene adelantado, en comparación con muchos otros países, el Acuerdo de Cooperación de tercera generación con la Unión Europea, así se cataloga al Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Unión Europea, y éste es necesario ampliarlo en relación al dumping, tema que si se toma en cuenta pero que considero no es suficiente puesto que no menciona procedimientos comunes.

En la comparación de la legislación Mexicana y el GATT, encontramos que existen diferencias en términos como derechos antidumping y cuotas compensatorias, la primera se utiliza en el GATT y la segunda en México, significan lo mismo pero en México, este término también se utiliza para el subsidio con lo cual, para prevenir el dumping o la subvención en México se

utilizan las cuotas compensatorias. Por esta razón se propone unificar los términos y se le llame "cuotas a precios discriminatorios", este término considero es más adecuado y más específico que nuestro término actual, aunque también más largo que por ejemplo el término antidumping que es de origen inglés. Es importante mencionar que en el reglamento contra prácticas desleales de Comercio Internacional ya se le menciona como discriminación de precios pero aún falta especificar el termino a utilizar contra estas prácticas.

Un punto que no se toma en cuenta en nuestra legislación es el término minimis que se maneja en el GATT, este término es necesario implementarlo en nuestra legislación ya que de cualquier forma estamos dentro del GATT y debemos seguir esos acuerdos en nuestras transacciones internacionales. El único lugar donde podríamos identificarlo es en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior art. 67, donde la Secretaría podrá de investigar algún producto de importación si se considera que son insignificantes, sin embargo aún en esta forma existen fallas, pues no se menciona que porcentaje podrá considerarse como insignificante o cuáles serán los límites para considerar significativo.

En el Reglamento al igual que en el Acuerdo mencionan que las pláticas pueden realizarse a lo largo de la investigación, la diferencia estriba en que en el Reglamento de la L.C.E. especifican que se tiene el tiempo hasta 15 días antes de que cierre el periodo probatorio. Lo cual podría dar a entender que son 15 días menos para presentar pruebas aunque por otra parte es más específico y más real el colocar un plazo ya que de todas formas es difícil que si ya se está tomando una resolución, se incorporen nuevos datos a último momento. Puntos como el

mencionado son los que se deben proponer en el GATT para compaginar los procesos y tener igualdad de circunstancias además de conocer con anticipación cuánto tiempo o que acción pueden realizar tanto el productor nacional, el importador o el exportador.

Otro punto a favor de la Legislación mexicana para el dumping es que la autoridad competente, en este caso la Secretaría, puede convocar a que se reúnan las partes aunque no exista una solicitud por parte de las mismas, situación que no se presenta en el Acuerdo, ya que sólo permite reunirse a las partes cuando existe una solicitud previa de alguna de ellas. Por lo que es algo que debe implementarse en posteriores acuerdos internacionales ya que en el momento de la investigación los que se encuentran más enterados son las autoridades y por lo tanto no debe ser necesario que las partes soliciten la reunión.

Entre el reglamento de la Unión Europea y el de México existen grandes similitudes como tomar el precio más alto lo cual no sucede en el GATT, sin embargo para el lugar de primer reventa la Unión Europea y el GATT solamente mencionan tomar en consideración la primera reventa a un comprador independiente, mientras que México especifica que esa primera reventa en territorio nacional. En este caso se propone que se implemente en el GATT o en caso de que existan países en contra, que se implemente en el Acuerdo Marco que tiene la Unión Europea y México u en lo nuevos acuerdo bilaterales que surgan.

Al revisar nuestra legislación con respecto al dumping, encontramos que con los últimos cambios en nuestra legislación quedamos mas específicos que el documento del GATT como por ejemplo para designar el valor normal en México se toma el precio comparable del mercado interno en el país de origen, mientras que en el GATT se menciona que se tomará el precio del producto destinado al consumo en el país exportador. Si bien los dos toman el precio del mercado interno podría ser que se tomara el precio del país exportador aunque este sea exportado de un país revendedor y no del país de origen, si bien es cierto en el GATT primero mencionan del país exportador, mas adelante especifican que en caso de que venga de un país tercero será éste el precio que se tomará. Sin embargo me parece más específico decirlo desde el principio del documento como del "país de origen o del de exportación", que es la forma como se menciona en la Unión Europea.

Otro artículo en que México coincide con la Unión Europea pero no con el GATT, es la referente a la forma de tomar el precio comparable de una mercancía idéntica. Este artículo nos beneficia puesto que podemos tomar el precio mas alto, siempre y cuando sea representativo, mientras que en el GATT sólo se menciona que se tomará el precio comparable. Notando entonces que en México como en la Unión Europea se facilita en la comprobación de los precios discriminados en nuestro país puesto que si se toma el precio más alto en el país de origen es mas fácil detectar si se están ocupando precios discriminados en México pues la diferencia será más notoria, claro, como ya se había mencionado, siempre y cuando este precio sea representativo.

Sin embargo, en el GATT sólo se menciona que se tomará el precio comparable representativo. En este mismo ámbito tenemos más específico el artículo 35 de la LCE ya que dice que podrá tomarse el precio de la primera reventa pero específica que en el territorio nacional, situación que en el GATT no se menciona sólo se dice que se podrá tomar el precio que se dé por primera vez a un comprador independiente, por lo que puede ser a un comprador independiente en el mismo país de origen, en un país tercero o en país importador final. Esta situación puede ser muy diferente en cada uno de los casos por lo que considero necesario especificar el lugar en que se realice la primer reventa del producto en cuestión.

Con respecto al porcentaje que se maneja como representativa de la producción nacional, la reglamentación de México es más específica en su art. 40 de la LCE, en comparación con la del GATT y la de la Unión Europea que no mencionan el porcentaje cuando se habla del resto de los productores esto en caso de que algún o algunos productores se encuentren relacionados al importador.

Otro punto en que encuentro diferencias y que en cierta forma beneficia la agilización de la investigación es el tiempo con que cuentan los exportadores o productores extranjeros para entregar la respuesta a los cuestionarios, ya que en el GATT no se especifica qué tiempo tienen como límite máximo para entregar los cuestionarios por lo que el productores extranjero puede tomarse demasiado tiempo o por lo menos más de 30 días. En la Ley de Comercio Exterior especifican que las partes interesadas tienen 30 días para entregar la información que se les haya solicitado en los cuestionarios.

Para realizar un encuentro entre las partes, tanto en la Unión Europea como en el GATT se necesita que alguna de las partes soliciten por escrito una reunión ante las autoridades, mientras que en México las autoridades pueden convocar a reunión, situación que considero hace falta implementar en el GATT, puesto que las autoridades son las que se encuentran mas enteradas de la situación y ellas deberían poder convocar al diálogo en caso necesario como se realiza en México.

En términos generales el Acuerdo es más paciente con respecto a los compromisos relativos a los precios, ya que en su art. 81 menciona que es deseable que los aumentos que se den en el compromiso de éstos sean más bajos que el margen del dumping, lo anterior busca realmente el no perjudicar a ninguno de los países, ya que si bien, da la oportunidad de que el país admita el dumping y busque evitar el daño, subiendo sus precios, también ayuda a que la cuota de dumping no vaya a ser excesiva para el exportador sino que solamente elimine el daño que se hace a la rama de producción.

Con respecto a la legislación mexicana podemos decir que existen desventajas en cuestiones de términos pero también hay muchos aciertos con relación a especificar tiempos. Aciertos que deben proponerse ante el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio y errores que necesitan corregirse en nuestra legislación con el fin de ir más acorde con los términos internacionales y facilitar la comprensión y manejo de nuestro comercio exterior.

Es necesario por lo tanto que se busque implementar estos aspectos en los acuerdos que se tienen entre México y la Unión Europea puesto que nuestro actual Acuerdo Marco entre México y la Unión mencionan al dumping en forma escueta siendo que es un punto muy importante que repercutirá en las futuras relaciones entre países, ya que el utilizar precios en dumping ocasiona problemas a la producción y economía del país que recibe los productos y a la larga tendrán problemas entre ellos. Otro factor importante, es no abusar de las medidas antidumping ya que se crea un proteccionismo que va en contra de la apertura comercial.

Con las propuestas y observaciones anteriores podemos concluir que las leyes y acuerdos con las que México cuenta con respecto al dumping no son suficientes para una relación equitativa con la Unión Europea cuando afloran conflictos comerciales. Esto a pesar de que las leyes existentes en ambas partes son muy parecidas y en ocasiones son más específicas las de México, sin embargo existen terminos y procedimientos que se pueden mejorar en nuestra legislación aunandose a esto que las leyes que rigen los precios internos y de importación en la Unión Europea tienden al proteccionismo por lo cual quedaríamos en desventaja.

Los procesos de dumping no fueron realizados para usarse, sino para que los países tomen conciencia de la economía de los otros países.

Es necesario que el mundo comprenda que todo lo negativo que se ocasione a otro país, repercutirá en el futuro en su propia economía.

BIBLIOGRAFÍA

Comunidades Europeas
"Del Mercado Único a la Unión Europea"
Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas,
Luxemburgo 1992.

Dra. Guillermina Baena
"Manual para elaborar trabajos de investigación",
Editores Mexicanos Unidos,
4a. edición, México 1989

Eduardo Andere M.
"México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio"
ITAM, Mc Graw Hill,
México, 1993.

Jaime Serra Puche,
"El Tratado de Libre Comercio",
SECOFI, México, 1993.

La Unificación Europea
Nacimiento y Desarrollo de la Comunidad Europea.
Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas
Luxemburgo, 1993.

Lourdes Días Nava.
"Tratamientos Fiscales",
IPN, ESCA sexta edición.
México 1986.

Salvador Mercado
"Tráfico Internacional"
Administración y Aplicaciones.
Editorial Limusa Noriega
Segunda reimpresión 1994.

Salvador Mercado
Comercio Internacional II
Editorial Limusa Noriega
Segunda reimpresión 1994.

Vicente Querol,
"El Sistema Generalizado de Preferencias"
Biblioteca del Especialista en Comercio Exterior,
México, 1993.

ACUERDOS Y DOCUMENTOS

Acta Única Europea
Firmado el 17 de febrero 1986, Luxemburgo y el
28 de febrero de 1986, La Haya.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
Relativo a la aplicación del artículo VI
Ronda Uruguay 1994.

Constitución Política Mexicana
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Actualizada a julio 1993.
México, D.F.

Ley Aduanera Mexicana
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Actualizada a julio 1993.
México, D.F.

Ley de Comercio Exterior
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Actualizada a julio 1993.
México, D.F.

Reglamento contra Prácticas Desleales
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Edición febrero 1994.
México, D.F.

Reglamento de la Ley Aduanera
Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
Actualizada a julio 1993.
México, D.F.

"Tratado Constitutivo de la C. E. del Carbón y del Acero"
Firmado el 18 de abril de 1951, Paris.

Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea"
Firmado el 25 de marzo de 1957, Roma.

Vienna Convention on the Law Treaties"
Concluded at Vienna on 23 May 1969.

H E M E R O T E C A

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Relativo a defensa contra Dumping
No. L 209/1-17, 2 de agosto de 1988
Reglamento No. 2423/88

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Relativo al establecimiento de plazos.
No. L 66/7-9, 7 de marzo de 1994
Reglamento No. 521/94

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Relativo a la agilización de procedimientos.
No. L 66/10-11, 7 de marzo de 1994
Reglamento No. 522/94

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Aceptación de compromisos en antidumping
No. L 272/29-34, 22 de septiembre de 1986
Decisión 86/468/CEE

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Modificación a medidas antidumping.
No. L 301/1-5, 16 de octubre de 1989
Reglamento No. 3121/89

Diario Oficial de la Comunidad Europea
Se da concluida la reconsideración de medidas antidumping
No. L 143/1-5, 6 de junio de 1994.
Reglamento 1318/94

Diario Oficial de la Federación
Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Resolución provisional para inicio de investigación.
Lunes 9 de octubre de 1989.

Diario Oficial de la Federación
Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Resolución que revisa a la diversa de carácter provisional
Viernes 26 de octubre de 1990.

Diario Oficial de la Federación
Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Resolución definitiva sobre las importaciones de hilo de caucho.
Jueves 23 de mayo de 1991.

Diario Oficial de la Federación
Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Resolución que revisa a la diversa de carácter definitivo.
Jueves 3 de diciembre de 1992.

Claudia Olguin
Revista Mundo Ejecutivo, No. extraordinario 1
Edición Extraordinaria de Comercio Exterior
Prácticas desleales sol y sombra
Año XV, julio 15, 1994, Pág. 48-50, México.

Revista IDC Información Dinámica de Consulta
Sección Quincenal de Consultoría Empresarial
Editor General Angel de la Vega