

UNIVERSIDAD DEL TEPEYAC

ESCUELA DE DERECHO
CON ESTUDIOS RECONOCIDOS OFICIALMENTE POR
ACUERDO No. 3213-09 CON FECHA 16-X-1979
POR LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**ANÁLISIS JURÍDICO SOBRE LOS MEDIOS
DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN
MATERIA DE DUMPING ANTE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA

JONATHAN AHUET RODRÍGUEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNIVERSIDAD DEL TEPEYAC

ESCUELA DE DERECHO
CON ESTUDIOS RECONOCIDOS OFICIALMENTE POR
ACUERDO No. 3213-09 CON FECHA 16-X-1979
POR LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ANÁLISIS JURÍDICO SOBRE LOS MEDIOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE DUMPING ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA

JONATHAN AHUET RODRIGUEZ

ASESOR DE TESIS:
LIC. KARLA ANGÉLICA RODRÍGUEZ SEGURA
CEDULA PROFESIONAL No.3289352

Agradezco a Dios por darme los mejores padres que alguien pudiera desear.

Gracias a mi madre que daría su vida por sus hijos.

Gracias a mi padre por hacerme sentir cada día más orgulloso de tenerlo.

Gracias a mi hermano que siempre ha sido mi ejemplo y que está conmigo en las buenas y en las malas.

Gracias a mis verdaderos amigos.

Gracias a todos aquellos que me han apoyado en algún momento de mi vida.

A todos ellos, de nuevo, GRACIAS!!.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

II

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO

1.1	Antecedentes del comercio internacional.	2
1.1.1	De la posguerra a la creación de la Organización Mundial del Comercio	2
1.2	Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)	3
1.3	Principios fundamentales	5
1.3.1	Principio de no discriminación	6
1.3.2	La reciprocidad	7
1.3.3	La igualdad de los Estados	7
1.3.4	Reducción y eliminación de aranceles y tarifas	7
1.4	Las rondas de negociaciones	8
1.5	Creación de la Organización Mundial del Comercio	11
1.5.1	Diferencias entre el GATT y la OMC	13
1.6	Las prácticas desleales de comercio internacional	14
1.7	Dumping y subvenciones	16

CAPÍTULO II. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

2.1	Definición de la Organización Mundial del Comercio	22
2.2	Principios fundamentales de la Organización Mundial del Comercio	23
2.2.1	Nación más favorecida (NMF)	24
2.2.2	Trato nacional: Igual trato para nacionales y extranjeros	24
2.2.3	Comercio más libre: de manera gradual y mediante negociaciones	25

2.2.4 Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia	25
2.2.5 Fomento de una competencia leal	26
2.2.6 Promoción del desarrollo y reforma económica	26
2.3 Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)	26
2.3.1 Acuerdos sobre el comercio de mercancías	28
2.3.2 Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)	29
2.3.3 Entendimientos relativos a la solución de diferencias	31
2.4 Países miembros de la OMC	31
2.5 Estructura Administrativa de la OMC	37
2.6 Estructura Jurídica de la OMC	39

CAPÍTULO III. ESTUDIO SOBRE LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE DUMPING ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

3.1 Generalidades del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (Acuerdo Antidumping)	42
3.2 Elementos de la práctica desleal de acuerdo al Acuerdo Antidumping	44
3.2.1 Dumping	44
3.2.2 Determinación de la amenaza o existencia de daño	45
3.2.3 Relación Causal	49
3.3 Estudio sobre la solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio (OMC)	49
3.3.1 Etapas de resolución de las controversias.	51
3.3.2 Apelaciones	53
3.4 Análisis al procedimiento de solución de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio	56
3.4.1 Iniciación y procedimiento de la investigación	56
3.4.2 Pruebas	60

3.4.3 Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios	65
3.5 Consultas y solución de diferencias	66
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS SOBRE LAS VENTAJAS DEL SISTEMA ACTUAL DE OPERACIÓN DE LOS MEDIOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE DUMPING EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	
4.1 Análisis del Sistema Nacional de Solución de Controversias en Materia de Dumping	70
4.1.1 Investigación	71
4.2 Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias	76
4.3 Análisis de las ventajas del sistema actual de solución de controversias ante la Organización Mundial del Comercio	80
CONCLUSIONES	96
BIBLIOGRAFÍA	100

INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha adoptado medidas para enfrentar las distintas controversias que se presenten entre sus miembros con motivo de los distintos fenómenos en materia de comercio, son llamados Medios de Solución de Controversias, presentándose el Dumping como uno de los principales objetos de estudio, entendiéndose en forma concreta como la exportación de un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, afectando de manera significativa no solamente las áreas industriales, tales como las importaciones y exportaciones sino toda la economía de un país o países que se vean involucrados en este fenómeno.

Por tal motivo aquellos países afectados se han visto en la necesidad de seguir aumentando las medidas que la propia Organización Mundial del Comercio (OMC) ha implementado contra este fenómeno que va en incremento. Medidas que cada uno de los miembros van a tener el derecho de adoptar siempre y cuando se ajusten a los procedimientos de la propia Organización y a los acuerdos que emanan de ella. Como consecuencia es importante conocer los medios de solución de controversias que establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) en materia de Dumping.

La delimitación de este trabajo se encuentra establecida en los acuerdos de la O.M.C., tales como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, Acuerdo sobre Salvaguardias y las soluciones de diferencias establecidas por la propia Organización. Asimismo información proporcionada por la Secretaría de Economía (México), estudiando el fenómeno a través de la comunidad internacional, entendiéndose como el territorio que conforman los ciento noventa y

un países miembros de la Organización Mundial del Comercio de mil novecientos noventa y cinco a la actualidad.

Debido a la trascendencia de los diferentes factores económicos en los mercados del mundo, es importante conocer cómo es que se ven afectados éstos mediante fenómenos que son ocasionados por la competitividad en el manejo de mercancías y en la producción en diferentes ramas de la industria.

Los medios de solución de controversias son necesarios en una organización cuyo principal fin es la cooperación entre todos y cada uno de sus miembros para buscar el bien común, sin embargo, la constante evolución en los mercados y en los factores de producción de sus miembros ha tenido como consecuencia que en las últimas décadas se dé un crecimiento en la aplicación de los medios de solución.

El Dumping es un fenómeno que ha ido en aumento precisamente en las últimas décadas ya que mercados con grandes producciones y con regímenes laborales internos diferentes a los de la mayoría, han provocado que los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), afectados por esto, acudan a las instancias ofrecidas por la propia organización y utilicen cada vez más los medios autorizados para poder hacerle frente a esta figura.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) a pesar de establecer los lineamientos para atacar este fenómeno también acepta la autonomía de cada uno de los países miembros en cuanto a la aplicación de las diferentes medidas para contrarrestar una afectación en el mercado interno, sin embargo, dicha afectación debe ser comprobada de acuerdo a lo establecido en los acuerdos de ésta.

Actualmente, es de trascendencia el estudio de los diferentes medios de solución de controversia establecidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) en materia de Dumping ya que la evolución de este fenómeno está provocando grandes movimientos en los mercados y en la economía de los países miembros, lo que nos pone a pensar si en un futuro estos medios van a seguir siendo adecuados y a pesar de que existen estudios que analizan los medios de solución, es necesario enfocarlos al Dumping, siendo éste el fenómeno con más repercusiones en la actualidad.

El objetivo de este trabajo es identificar los medios de solución de controversias establecidos por la Organización Mundial de Comercio en materia de Dumping para poder así establecer diferentes criterios respecto del fenómeno, analizando la trascendencia de estos y si es que son adecuados para nuestra actualidad o bien, si es necesario modificar los diferentes criterios establecidos para la solución de dicho problema.

El presente estudio es teórico ya que se sustenta en diversos doctrinarios así como en disposiciones de entidades tanto nacionales como internacionales y es práctico por el análisis en torno a la operación de los mecanismos de solución de controversias.

Este trabajo consta de cuatro capítulos, en el primero se analizan los antecedentes de las prácticas desleales de comercio desde los antecedentes de ésta, estudiando el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) así como los inicios y la transición a la Organización Mundial del Comercio (OMC) a través de las rondas que dieron pie a ésta. Se estudian también los principios, objetivos y funciones así como las generalidades de las prácticas desleales de comercio.

En el capítulo dos se estudia más a fondo la Organización Mundial del Comercio (OMC), tanto su origen, sus principios, objetivos, funciones y los Acuerdos que forman parte de la OMC y que son la herramienta fundamental para el correcto funcionamiento de la Organización, analizando la estructura y los países que actualmente son miembros de ésta.

Se analiza, en el tercer capítulo, el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) y se entrará al estudio del dumping como práctica desleal de comercio, sus elementos y el procedimiento en la Organización Mundial del Comercio (OMC) ante este fenómeno, sus etapas y consecuencias, así como las medidas que señala la Organización para atacar este fenómeno.

En el cuarto capítulo se analiza la forma en que se van a solucionar las controversias en materia de dumping en materia nacional y cómo es que se relaciona con el sistema de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y se analizan las ventajas del sistema de solución ante la Organización.

Las conclusiones generales estarán enfocadas a las ventajas de la solución de controversias en materia de dumping ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en cómo es que el llevar a cabo el procedimiento ante este órgano internacional lleva a un mejor ambiente de negociaciones entre cada uno de sus miembros y una mejor actividad comercial y una adecuada solución de contingencias que pudieran presentarse.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO

1.1 Antecedentes del comercio internacional

1.1.1 De la posguerra a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Terminado el conflicto bélico mundial (Segunda Guerra Mundial) la economía internacional ubica a una potencia como la hegemónica absoluta: los Estados Unidos, y el resto de los países destruidos y desarticulados en sus sistemas productivos. Se inicia el reparto del mundo entre la URSS y los Estados Unidos.

Surgen los acuerdos de Bretton Woods que dan nacimiento al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento, instituciones estratégicas para remodelar una economía capitalista dispersa. En este contexto, al impulso de Naciones Unidas, se abren las negociaciones para crear la Organización Internacional de Comercio, la que luego de tres reuniones proyecta la llamada Carta de la Habana en agosto de 1947.

En la redacción de la Carta de la Habana se expresan dos tipos de intereses que se contraponen: por una parte los de los Estados Unidos y la Gran Bretaña, que postulan el restablecimiento del modelo liberal de comercio que había regido hasta 1914, por la otra, los intereses de un grupo de países subdesarrollados entre los que se encontraban: India, Brasil, Australia, Uruguay, México y Chile, países estos que se negaban a aceptar el modelo liberal y que peleaban por relacionar el comercio internacional con el desarrollo económico y el pleno empleo y que buscaban también establecer mecanismos jurídicos que protegieran las fluctuaciones de los precios de los productos básicos.

Este conflicto de intereses se reflejó en la Carta de la Habana, misma que se convierte en un instrumento jurídico internacional que para la época constituyó un instrumento de indudable progreso. Sin embargo, los Estados Unidos, principales exportadores e importadores de la época, se negaron a ratificar esta Carta, hecho que impidió lógicamente su vigencia.

Witker (2004, p.52) señala que “la Carta establecía cuatro medios para lograr sus fines:

- Desarrollo económico y reconstrucción
- Acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción
- Reducción de los obstáculos al comercio
- Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.”

Durante las negociaciones de la Carta de la Habana, como una manera de restablecer prontamente los comercios mundiales, se aprobó un protocolo provisional denominado Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que reglamentaba cuestiones de técnica arancelaria, instrumento de escasa naturaleza jurídica, mezcla de tratado, de acuerdo y del tribunal y que ha subsistido hasta nuestros días.

1.2 Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), como un subproducto de la frustrada Carta de la Habana, fue suscrito el 30 de octubre de 1947 por 23 países incluyendo los subdesarrollados con excepción de México, entrando en vigor el 1º

de enero de 1948, y por el peso de la ausencia de otro mecanismo internacional se transformó en el marco único regulatorio del comercio mundial.

Bajo dichos parámetros, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) inicia sus acciones en 1948 resaltando como miembros a Estados Unidos, Japón, Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.

En un principio, el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se le anexan 3 artículos acerca de los países en desarrollo, formando con esto un total de 38 artículos que se ponen de base al comercio internacional. Como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida para todos.

Lo fundamental dentro de las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre sus miembros, que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran “consolidadas”, es decir, que tienen un valor tope.

Desde sus inicios, el “GATT fue concebido como un simple acuerdo comercial; sin embargo, se convirtió en una verdadera organización internacional, reuniendo todos los elementos para serlo:

- Un tratado: el Acuerdo General.
- Órganos permanentes: las reuniones de las partes contratantes, el Consejo de Representantes y Secretario General con un Director General.

- Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional”. Witker (2004, p. 32)

Para Witker (2004, p.54) “Los derechos y obligaciones de las partes contratantes del GATT pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Supresión de toda discriminación
- Estabilidad en las concesiones arancelarias
- Eliminación de restricciones cuantitativas
- Supresión de las demás formas de protección
- Solución de controversias”

1.3 Principios fundamentales

El GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.

Por otra parte, hay autores que sostienen que los principios básicos del acuerdo se agrupan sólo en tres grandes vertientes: a) desarrollo del comercio internacional a través de negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etcétera; b) adopción del principio del “tratamiento nacional” para los productos extranjeros, y c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida. (Witker, 2005)

Se dice que lo esencial del GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes.

1.3.1 Principio de no discriminación

No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual sea su sistema de economía o de gobierno.

Este principio se da básicamente en dos vertientes:

- a) Trato de la nación más favorecida (NMF). Se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue a otro debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales, es decir, cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo respecto a todos los países miembros.
- b) Trato nacional. Tanto las mercancías nacionales como las importadas deben recibir igual tratamiento una vez que éstas han entrado al mercado. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana dicho producto se le menciona como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales.

Existen excepciones a este principio:

1.- Los pactos bilaterales (o plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, por los que únicamente los países que suscriban dichos pactos o acuerdos puedan acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países.

2.- La oposición de obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal. (GATT, 1994. art.24)

1.3.2 La reciprocidad

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

1.3.3 La igualdad de los Estados

El Acuerdo supone que todos los miembros tienen el mismo *status* al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados igualmente.

1.3.4 Reducción y eliminación de aranceles y tarifas

Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles. Excepcionalmente se admite la existencia de restricciones temporales por razones

claramente establecidas en el GATT. Con esto se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.

La ampliación de los mercados regulados sólo vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deban circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Dicho principio se enfrenta con los conocidos programas de integración industrial que los países en vías de desarrollo diseñan para obligar a las empresas, generalmente transnacionales, a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional. Esta cláusula es una expresión de la no discriminación señalada como esencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Dichos principios, según Witker (2004, p. 55), “son parámetros que deben alcanzarse, pues la práctica del GATT demuestra una variedad de interpretaciones y excepciones de cada principio, pues cada país asimila, aplica y observa dichos postulados de acuerdo con su propia política comercial”

1.4 Las Rondas de Negociaciones

Ginebra (1947). Formación del GATT.

Annecy (1947). Se permite el ingreso de 11 países.

Turquía (1950-1951). Se permite el ingreso de la República Federal de Alemania, registrándose además una reducción en los aranceles promedio en relación a 1948.

Ginebra (1955-1956). No se dan resultados trascendentes.

Ronda Dillon. Es nombrada así por el subsecretario de Estado norteamericano, Douglas Dillon, propone celebrar una negociación arancelaria

simultánea a las negociaciones que llevarían a cabo los miembros de la Comunidad Europea para establecer la Tarifa Externa Común; los resultados de esta ronda son más importantes en el área política que en el área arancelaria. Lo anterior, debido a que es la primera vez que la Comunidad Económica Europea negocia en nombre de todos su representantes y que intenta una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional que es de producto por producto.

Ronda Kennedy. En esta ronda se intenta liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo, así como negociar acerca de los obstáculos arancelarios. A excepción de las reducciones arancelarias, todo lo demás arrojó resultados casi nulos. En esta ronda los países industrializados proclamaron que no esperaban reciprocidad de los países en desarrollo e incluso aceptaron un escalonamiento de reducciones arancelarias menor a la normal de cinco años.

Ronda Tokio. Se llevó a cabo entre 1973 y 1970 en donde se discutieron temas como salvaguardas, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los países subdesarrollados, pero sobre todo se hizo una revisión de los acuerdos originales firmados en 1948, de tal forma que se ajustaron a la situación de los ochenta. Con esto se crearon diversos acuerdos que contaban con la característica de ser autónomos, es decir, que a pesar de ser miembros del GATT los países podían decidir si participaban en ellos o no, dicho acuerdos fueron en materia de:

- Licencias de importación
- Valoración aduanera
- Antidumping
- Subsidios y derechos compensatorios
- Compras del sector público

- Obstáculos técnicos al comercio.

Esta ronda aprobó seis códigos de conducta: *antidumping*, valoración, salvaguardas y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras de gobierno.

Los países en desarrollo obtuvieron a parte de la confirmación de compromisos anteriores, un régimen más favorable para los productos tropicales, así como un tratamiento especial y diferenciado en el terreno no arancelario. También se establecieron una serie de códigos que buscan minimizar el efecto de las barreras al comercio internacional.

Ronda Uruguay. Se inició en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este. Sus principales objetivos fueron lograr una mayor liberación del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.

Como resultado de esta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40%, en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para productos industriales y en 10% para los agrícolas.

Se concluye formalmente con la firma del Acta de Marrakech el 15 de abril de 1994. En esta ronda se acuerda la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que sustituye al GATT. Los países desarrollados reducen sus aranceles en un promedio de 40%, mientras que los países en desarrollo lo hacen

en un promedio de 30%. En la primera reunión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se acuerda que estará dividida en cuatro subcomités: asuntos presupuestarios, servicios, comercio y ambiente, y el último encargado de las cuestiones institucionales.

1.5 Creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Las negociaciones de la ronda Uruguay concluyeron formalmente en la reunión ministerial de Marrakech el 15 de abril de 1994 en donde los ministros de 125 países firmaron el documento del acta final que comprende dieciséis artículos.

El artículo primero del acta final de Marrakech, al igual que el octavo, son de suma importancia, ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio y su personalidad jurídica, respectivamente.

Principios. Los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son esencialmente los mismos señalados para el GATT, mismos que se ven asimilados en cada uno de los acuerdos que componen esta organización y que se hará referencia con posterioridad.

Objetivos:

- Elevar los niveles de vida y pleno empleo
- Aumento de ingresos reales y demanda efectiva
- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios
- Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
- Proteger y preservar el medio ambiente

- Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico. (O.M.C., 1998)

Funciones:

1.- Facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los acuerdos comerciales multilaterales, y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales.

2.- Será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los anexos del presente Acuerdo. La OMC también podrá servir como foro para ulteriores negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3.- Administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante “Entendimiento sobre solución de Diferencias” o “ESD”) que figura en el anexo 2 del presente Acuerdo.

4.- Administrará un mecanismo de examen de las políticas comerciales (denominado en adelante “MEPC”) establecido en el anexo 3 del presente Acuerdo.

5.- Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala internacional de reconstrucción y fomento y sus organismos conexos. (Marrakesch, art. 3)

1.5.1 Diferencias entre el GATT y la OMC.

Witker (2005, p. 69) señala que “el GATT era dos cosas a la vez: i) un acuerdo internacional; es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional, y ii) una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo.”

Con la creación de la OMC desaparece el GATT (la organización), pero subsiste el Acuerdo, el cual es modificado, y se han incorporado diversos acuerdos. Existen diferencias importantes entre el GATT y la OMC.

- a) El GATT tuvo un carácter provisional. El Acuerdo General nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no tenía ninguna disposición sobre la creación de una organización. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC, y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la propia Organización.
- b) La OMC tiene “miembros”. El GATT tenía “partes contratantes”, lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico.
- c) El GATT se ocupaba del comercio de las mercancías, los acuerdos de la OMC abarcan también los servicios y la propiedad intelectual.

1.6 Las prácticas desleales de comercio internacional

De acuerdo a los antecedentes analizados anteriormente es importante llegar al estudio de algunos de los fenómenos que se llegan a presentar con motivo del movimiento de las mercancías y en donde es necesario llevar a la práctica las disposiciones establecidas en la ahora Organización Mundial del Comercio (OMC).

El comercio internacional constituye un aspecto de relevancia en la economía de cada país, es por ello que con la apertura de los mercados las producciones de los países tienen que prepararse para ser más eficientes y competitivas con relación a las demás

En las últimas décadas, el comercio mundial ha venido experimentando un gran incremento, que se debe entre otros factores, a las disminuciones arancelarias hechas por los diversos países de manera parcial, de manera conjunta a través de tratados de libre comercio y en forma multilateral, en el seno de lo que era el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en la actualidad Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los productores e industriales nacionales tendrán que hacerse más competitivos para enfrentar los retos que se presenten tanto en precio, calidad y servicio de los bienes importados, de lo contrario se verán desplazados de su propio mercado ante la gran cantidad de competencia existente en el ámbito internacional.

Por el contrario, existen otros casos en los que la competencia procedente del exterior no está en lealtad con la producción nacional. Esta situación se debe entre otras cosas a que los exportadores reciben respaldo por parte de su gobierno;

o también porque las economías de escala en su mercado original, admiten la venta de sus productos al exterior a precios inferiores a los de su mercado.

Todo este análisis nos conduce a plantearnos en qué consisten las medidas para evitar que se presenten prácticas desleales de comercio en las economías domésticas de los distintos países. Las distorsiones de precios pueden responder a conductas realizadas en mercados internos con efectos extraterritoriales (prácticas monopólicas o restrictivas) o, en mercados integrados y globalizados (prácticas desleales de comercio internacional). En ambas prácticas anticompetitivas se está afectando la competencia y la formación normal de los precios, con lo que se afecta a productores, consumidores y a la economía de los países en general.

Witker y Varela (2004, p. 172) mencionan que “las prácticas desleales de comercio son comportamientos empresariales y gubernamentales destinados a depredar, discriminar y subvencionar precios para obtener ventajas comerciales artificiales en los mercados externos, dañando y perjudicando a productores competidores de bienes o servicios idénticos o similares.”

Cuando una empresa extranjera exporta a México un producto a precio inferior al que lo comercializa en su propio mercado de origen, es decir, discrimina sus precios con la intención de desplazar a productores domésticos y ganarse por esa vía una participación mayor en dicho mercado, estamos ante la presencia de una práctica anticompetitiva que afecta y daña al país huésped de las mercancías y los productos.

Por otra parte, cuando un gobierno anuncia y otorga un programa de subsidios y apoyos a sus productores nacionales consistentes en precios de garantía o financiamientos blandos y dichos productores exportan tales productos, estamos

ante la presencia de otra práctica anticompetitiva ejecutada por gobiernos o dependencias oficiales.

En ambas situaciones, privadas o públicas, el sistema multilateral de comercio faculta al país afectado para prevenir y sancionar a los responsables de dichas prácticas anticompetitivas.

Según Acosta (2002, p. 56) “las prácticas desleales de comercio internacional son la importación de mercancía en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o de procedencia que causen o amenacen causar daño a la producción nacional”

1.7 *Dumping* y Subvenciones

Para Witker y Varela (2004, p. 173) “las prácticas desleales de comercio se clasifican en *dumping* y subvenciones.

Dumping: Es la práctica anticompetitiva que consiste en vender en el mercado externo un producto a un precio inferior a su valor normal (precio país de origen) dañando o amenazando dañar a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares.”

En la doctrina se distinguen diversos tipos de *dumping* que no tan fácilmente se identifican en la práctica, y ellos son: el esporádico, el intermitente y el continuo.

El *dumping* esporádico es una “discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción [...] para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los compradores extranjeros a precios reducidos”(Rodríguez, 2003,

p.45). El *dumping* intermitente o también denominado depredador o rapaz, tiene lugar cuando un productor, “en esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende en el exterior a un precio reducido por un breve tiempo [...] así, el *dumping* predador es solamente una discriminación temporal de precios y el principal objetivo del productor es maximizar las ganancias a largo plazo una vez obtenido su poder de monopolio, aún cuando ello pueda implicar pérdidas a corto plazo” (Rodríguez, 2003). El *dumping* continuo o persistente se presenta cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro.

De éstos, se considera realmente dañino al intermitente, pues en él se da el propósito rapaz o predatorio para eliminar o impedir la competencia en el mercado afectado y en los otros dos no existe el elemento subjetivo que justifique la medida de respuesta.

Así, si bien la práctica del *dumping* podría ser justificable en ciertas condiciones del mercado, cuando es utilizada por los productores extranjeros para dañar o eliminar la competencia en el mercado de importación, el país importador puede considerar válidamente como indeseable dicha práctica y actuar en consecuencia.

Subvenciones: Es “toda ayuda gubernamental que otorga un ente público a un sector productivo como premio por exportaciones de bienes o servicios.”(Witker y Varela, 2004, p. 174). Estas subvenciones o también llamados subsidios pueden ser compensatorios o puros.

Los compensatorios son aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna; en cambio los puros buscan conferir a los beneficiados una

posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros. Las subvenciones pueden ser desde una entrega en numerario hasta la devolución de impuestos a través de certificados, bonos especiales o inclusive tipos de cambio múltiples que se reflejan en un beneficio especial para el exportador.

Para la OMC (2005, p. 4) se distinguen dos tipos de subvenciones:

“Subvenciones prohibidas: son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

Subvenciones recurribles: cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país.”

Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

Para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping) el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (“causan daño”) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas.

Estas prácticas deben contar con los siguientes elementos necesarios para que se compruebe su existencia.

Dumping:

a) Discriminación de precios

- b) Daño o amenaza de daños
- c) Relación causal

Subvención:

- a) Ayuda gubernamental
- b) Daño o amenaza de daño
- c) Relación causal

Tanto para la determinación de la existencia de *dumping*, como para la determinación de la existencia de una subvención, es necesario que exista una amenaza de daño o un daño en la producción nacional, el artículo 39 de la Ley de Comercio nos señala que “el daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal de las mercancías de que se trate, o el obstáculo a establecimiento de nuevas industrias”. En tanto que una amenaza de daño es el “peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional”.

Es de hacer notar que las prácticas desleales de comercio son figuras que se han establecido desde el GATT y se han adherido a la OMC, evolucionando de acuerdo a los movimientos de las economías de cada miembro, sin embargo las bases de la solución de controversias en materia de dumping se han tratado de mantener en dicha transición a la OMC.

Las bases de la OMC son principalmente fundamentos del GATT, asimismo se han mantenido diferentes figuras que ayudan al correcto funcionamiento de la Organización. Se ha estudiado esa evolución del GATT a la OMC, por lo tanto es necesario pasar al estudio formal de lo que es la Organización Mundial del

Comercio enfocándonos en el estudio de sus acuerdos, ya que estos son base de las operaciones de la OMC.

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

2.1 Definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Dicho en términos simples, “la Organización Mundial el Comercio (OMC) se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial. Pero hay mucho más que eso, es una organización para liberalizar el comercio, un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales, pero no se debe entender como aquella que puede resolver o causar todos los problemas comerciales del mundo.” (OMC, 2006.p 2)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí, el primer paso es hablar. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de éstas. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el periodo 1986-1994 (la llamada Ronda Uruguay) y de anteriores celebradas en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio.

Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son

esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos, así como asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos, inclusive los negociados en el sistema de la OMC, necesitan muchas veces ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico conveniente, siendo éste uno de los propósitos que fundamenta el proceso de la solución de controversias establecido en los Acuerdos de la OMC.

2.2 Principios fundamentales de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Se asientan a continuación los principios de la OMC, mismos que ya han sido comentados en el capítulo anterior, pero que se recuperan para entenderlos. Como herencia del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), la OMC mantiene la mayoría de sus principios, siendo estos:

2.2.1 Nación más favorecida (NMF)

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

Para Witker (2004, p.42) Se permiten ciertas excepciones: “Los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo, o bien, un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos.” En caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los Acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas.

En concreto, el trato de la NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sin importar si son desarrollados o en vías de desarrollo.

2.2.2 Trato nacional: Igual trato para nacionales y extranjeros

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo

mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

2.2.3 Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Estos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o las contingentes que restringen de manera selecta las cantidades importadas.

2.2.4 Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia

El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial. Uno de los medios para lograr esto consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar, o hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras (transparentes) y públicas como sea posible.

2.2.5 Fomento de una competencia leal

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de “libre comercio”, lo que no es completamente exacto. El sistema permite la aplicación de aranceles, y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas aplicadas a través de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

2.2.6 Promoción del desarrollo y reforma económica

El sistema de la OMC contribuye al desarrollo. Más de las tres cuartas partes de los miembros de la Organización son países en desarrollo. Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban dispuestos a asumir la mayorías de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, los Acuerdos les concedían periodos de transición para adaptarse a las disposiciones de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países “menos adelantados”.

2.3 Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Los Acuerdos de la OMC abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. “Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas, incluyen los compromisos contraídos por los distintos de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios.” (OMC, 2006, p. 4)

Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas

adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.

A menudo se les denomina a esos acuerdos como las normas comerciales de la OMC y se describe diciendo que está basada en normas. ahora bien, es importante recordar que las normas son realmente acuerdos negociados por gobiernos. Algunos de estos tienen como antecedente los códigos de conducta existentes bajo el marco del GATT de 1947, mismos que surgieron a partir de los años setenta como una forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones que por complejas y conflictivas requerían de una regulación multilateral, por lo que los países suscriben dichos códigos para ir adaptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común.

De las negociaciones de la Ronda Tokio surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos, por lo que a menudo se les daba informalmente el nombre de “códigos”.

Varios de esos códigos resultaron finalmente modificados en la Ronda Uruguay y se convirtieron en compromisos multilaterales. Sólo cuatro de ellos siguen siendo acuerdos plurilaterales: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y las aeronaves civiles.

Para Witker (2004, p. 48) “Los acuerdos de la OMC abarcan mercancías, servicios, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias. Establecen los principios de la libertad, así como las excepciones permitidas.” Los

acuerdos incluyen los compromisos contraídos por los distintos países, de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. De igual manera, establecen los procedimientos para la solución de diferencias. Conceden un trato especial a los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos hagan transparentes sus políticas, notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

2.3.1 Acuerdos sobre el comercio de mercancías

Estos acuerdos son administrados por el Consejo del Comercio de Mercancías, el cual supervisa el funcionamiento general de los mismos, no obstante haber sido negociados por las partes contratantes durante la Ronda Uruguay, constantemente se están analizando y renegociando conforme a un calendario previamente establecido.

Para la OMC (2006, p. 5) los acuerdos sobre el comercio de mercancías son los siguientes:

- a) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. (GATT, 1994).
- b) Acuerdo sobre la Agricultura.
- c) Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- d) Acuerdo sobre los Textiles y Vestido.
- e) Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- f) Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMs, *Trade Related Investment Measures*).
- g) Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

- h) Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- i) Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.
- j) Acuerdo sobre Normas de Origen.
- k) Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
- l) Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.
- m) Acuerdo sobre salvaguardias.

2.3.2 Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

El Acuerdo sobre Propiedad Intelectual incluye la protección de los derechos de autor, las marcas de fábrica o comerciales, los dibujos, modelos y partes industriales, los esquemas de trazado de circuitos integrados, las denominaciones de origen y los secretos comerciales. Dicho Acuerdo permitirá armonizar los niveles de protección a la propiedad intelectual que otorgan los países y combatirá, de manera más eficiente, las prácticas de piratería.

Este Acuerdo retoma los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida, abarcando los siguientes temas:

a) Derechos de autor y derechos conexos. El acuerdo sobre ADPIC establece que los programas de ordenador y compilaciones de datos serán protegidos como obras literarias.

El Acuerdo abarca los derechos de arrendamiento respecto de los programas de ordenador y de las obras cinematográficas, disposición según la cual los miembros

conferirán a los autores y a sus derechohabientes el derecho de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de los originales o copias de sus obras amparadas por el derecho de autor.

b) Marcas de fábrica o de comercio. Podrá constituir una marca de fábrica o de comercio cualquier signo o combinación de signos que sean capaces de distinguir los bienes o servicios de una empresa o de los de otras empresas. Bajo este rubro se regulan las marcas de fábrica o de comercio, los derechos conferidos a las personas que obtengan el registro, las excepciones, duración de la protección, requisitos de uso y la licencia y cesión de estos derechos.

c) Dibujos y modelos industriales. El titular de un dibujo o modelo industrial protegido tendrá el derecho de impedir que terceros, sin su consentimiento, fabriquen, vendan o importen artículos que incorporen un dibujo o modelo que sea una copia, o fundamentalmente una copia, del dibujo o modelo protegido, cuando esos actos se realicen con fines comerciales.

d) Patentes. Bajo este rubro se señalan las condiciones y requisitos para obtener la patente, así como los derechos conferidos y sus excepciones, la revocación o caducidad de los mismos, la duración de la protección. Se establece un procedimiento especial para las patentes de procedimientos.

e) Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados. El Acuerdo señala la obligación de los miembros de otorgar protección a los esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados. Se regula el alcance de la protección, los actos que no requieren la autorización del titular del derecho y la duración de la protección.

f) Protección de la información no divulgada. Se señalan disposiciones relativas a procedimientos civiles, administrativos y penales. Respecto a la solución y prevención de diferencias se establece el principio de transparencia, para lo cual dispone que las leyes, reglamentos, decisiones judiciales definitivas y administrativas por un miembro y referentes a la materia de este Acuerdo sean publicados y hechos del conocimiento público.

2.3.3 Entendimientos relativos a la solución de diferencias

Este Entendimiento establece el Órgano de Solución de Diferencias, el cual es el encargado de administrar las normas del mismo, y es aplicable a las diferencias planteadas de conformidad con las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los diversos acuerdos de la OMC, que hacen referencia al mismo y del que se profundizará más adelante.

2.4 Países miembros de la OMC

Albania; 8 de septiembre de 2000

Alemania; 1º de enero de 1995

Angola 23; de noviembre de 1996

Antigua y Barbuda; 1º de enero de 1995

Argentina; 1º de enero de 1995

Armenia; 5 de febrero de 2003

Australia; 1º de enero de 1995

Austria; 1º de enero de 1995

Bahrein, Reino de; 1º de enero de 1995

Bangladesh; 1º de enero de 1995
Barbados; 1º de enero de 1995
Bélgica; 1º de enero de 1995
Belice; 1º de enero de 1995
Benin; 22 de febrero de 1996
Bolivia; 12 de septiembre de 1995
Botswana; 31 de mayo de 1995
Brasil; 1º de enero de 1995
Brunei Darussalam; 1º de enero de 1995
Bulgaria; 1º de diciembre de 1996
Burkina Faso; 3 de junio de 1995
Burundi; 23 de julio de 1995
Camboya; 13 de octubre de 2004
Camerún; 13 de diciembre de 1995
Canadá; 1º de enero de 1995
Chad; 19 de octubre de 1996
Chile; 1º de enero de 1995
China; 11 de diciembre de 2001
Chipre; 30 de julio de 1995
Colombia; 30 de abril de 1995
Comunidades Europeas; 1º de enero de 1995
Congo; 27 de marzo de 1997
Corea, República de; 1º de enero de 1995
Costa Rica; 1º de enero de 1995
Côte d'Ivoire; 1º de enero de 1995
Croacia; 30 de noviembre de 2000
Cuba; 20 de abril de 1995

Dinamarca; 1º de enero de 1995
Djibouti; 31 de mayo de 1995
Dominica; 1º de enero de 1995
Ecuador; 21 de enero de 1996
Egipto; 30 de junio de 1995
El Salvador; 7 de mayo de 1995
Emiratos Árabes Unidos; 10 de abril de 1996
Eslovenia; 30 de julio de 1995
España; 1º de enero de 1995
Estados Unidos de América; 1º de enero de 1995
Estonia; 13 de noviembre de 1999
Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM); 4 de abril de 2003
Fiji; 14 de enero de 1996
Filipinas; 1º de enero de 1995
Finlandia; 1º de enero de 1995
Francia; 1º de enero de 1995
Gabón; 1º de enero de 1995
Gambia; 23 de octubre de 1996
Georgia; 14 de junio de 2000
Ghana; 1º de enero de 1995
Granada; 22 de febrero de 1996
Grecia; 1º de enero de 1995
Guatemala; 21 de julio de 1995
Guinea; 25 de octubre de 1995
Guinea-Bissau; 31 de mayo de 1995
Guyana; 1º de enero de 1995
Haití; 30 de enero de 1996

Honduras; 1º de enero de 1995
Hong Kong, China; 1º de enero de 1995
Hungría; 1º de enero de 1995
India; 1º de enero de 1995
Indonesia; 1º de enero de 1995
Irlanda; 1º de enero de 1995
Islandia; 1º de enero de 1995
Islas Salomón; 26 de julio de 1996
Israel; 21 de abril de 1995
Italia; 1º de enero de 1995
Jamaica; 9 de marzo de 1995
Japón; 1º de enero de 1995
Jordania; 11 de abril de 2000
Kenya; 1º de enero de 1995
Kuwait; 1º de enero de 1995
Lesotho; 31 de mayo de 1995
Letonia; 10 de febrero de 1999
Liechtenstein; 1º de septiembre de 1995
Lituania; 31 de mayo de 2001
Luxemburgo; 1º de enero de 1995
Madagascar; 17 de noviembre de 1995
Macao, China; 1º de enero de 1995
Malasia; 1º de enero de 1995
Malawi; 31 de mayo de 1995
Maldivas; 31 de mayo de 1995
Malí; 31 de mayo de 1995
Malta; 1º de enero de 1995

Marruecos; 1º de enero de 1995

Mauricio; 1º de enero de 1995

Mauritania; 31 de mayo de 1995

México; 1º de enero de 1995

Moldova; 26 de julio de 2001

Mongolia; 29 de enero de 1997

Mozambique; 26 de agosto de 1995

Myanmar; 1º de enero de 1995

Namibia; 1º de enero de 1995

Nepal; 23 de abril de 2004

Nicaragua; 3 de septiembre de 1995

Nigeria; 1º de enero de 1995

Níger; 13 de diciembre de 1996

Noruega; 1º de enero de 1995

Nueva Zelanda; 1º de enero de 1995

Omán; 9 de noviembre de 2000

Países Bajos — Para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas
Holandesas; 1º de enero de 1995

Pakistán; 1º de enero de 1995

Panamá; 6 de septiembre de 1997

Papua Nueva Guinea; 9 de junio de 1996

Paraguay; 1º de enero de 1995

Perú; 1º de enero de 1995

Polonia; 1º de julio de 1995

Portugal; 1º de enero de 1995

Qatar; 13 de enero de 1996

Reino Unido; 1º de enero de 1995

República Centroafricana; 31 de mayo de 1995
República Checa; 1º de enero de 1995
República Democrática del Congo; 1º de enero de 1997
República Dominicana; 9 de marzo de 1995
República Eslovaca; 1º de enero de 1995
República Kirguisa; 20 de diciembre de 1998
Rumania; 1º de enero de 1995
Rwanda; 22 de mayo de 1996
Saint Kitts y Nevis; 21 de febrero de 1996
Santa Lucía; 1º de enero de 1995
San Vicente y las Granadinas; 1º de enero de 1995
Senegal; 1º de enero de 1995
Sierra Leona; 23 de julio de 1995
Singapur; 1º de enero de 1995
Sri Lanka; 1º de enero de 1995
Sudáfrica; 1º de enero de 1995
Suecia; 1º de enero de 1995
Suiza; 1º de julio de 1995
Suriname; 1º de enero de 1995
Swazilandia; 1º de enero de 1995
Tailandia; 1º de enero de 1995
Taipei Chino; 1º de enero de 2002
Tanzanía; 1º de enero de 1995
Togo; 31 de mayo de 1995
Trinidad y Tabago; 1º de marzo de 1995
Túnez; 29 de marzo de 1995
Turquía; 26 de marzo de 1995

Uganda; 1°de enero de 1995

Uruguay; 1°de enero de 1995

Venezuela; (República Bolivariana de) 1°de enero de 1995

Zambia; 1°de enero de 1995

Zimbabwe; 5 de marzo de 1995, OMC (2006, p. 8)

2.5 Estructura Administrativa de la OMC

La Organización Mundial del Comercio es el marco institucional del comercio mundial así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda Uruguay. Su estructura es la siguiente:

- a) Conferencia Ministerial. Está integrada por representantes de todos los miembros. Se reunirá por lo menos cada dos años. Está facultada para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales multilaterales que resultaron de la Ronda Uruguay.
- b) Consejo General, Compuesto por los representantes de todos los miembros, se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la conferencia ministerial desempeñará las funciones de ésta. El Consejo General se reunirá proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias o del Órgano de Examen de Políticas Comerciales.
- c) Otros Consejos: Consejo del Comercio de Mercancías, Consejo del Comercio de Servicios.

Por lo que se refiere al proceso de adhesión, el artículo XII del Acuerdo por el que se establece la OMC dispone que “las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los miembros de la OMC”.

La adhesión a un acuerdo comercial plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo. Respecto a la toma de decisiones, es necesario saber previamente que cada miembro:

- 1.- Tiene un voto
- 2.- Puede promover una enmienda
- 3.- Podrá denunciar el acuerdo
- 4.- Tendrá obligaciones según los acuerdos
- 5.- Cada uno de sus miembros tiene capacidad, privilegios e inmunidades para realizar sus funciones

Los países menos adelantados sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales.

La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947, salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las comunidades europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados

miembros que a su vez lo sean de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente (Artículo IX del Acuerdo por el que se establece la OMC).

2.6 Estructura jurídica de la OMC

Montaña (2002, p.39) señala que “la creación de la OMC produjo un desdoblamiento del GATT de 1947, el cual era a su vez un tratado internacional y una organización internacional *de facto*,” y considera que esta transición la nueva organización presenta una serie de características o principios estructurales:

- a) Principio de integridad. Puede entenderse como un principio de no discriminación.
- b) Principio de universalidad. Una de las constantes del GATT a lo largo de la historia ha sido convertirse en una organización internacional con vocación universal. Esta vocación ha sido recogida en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC.
- c) Principio de globalidad. Una característica de los acuerdos de la Ronda Uruguay es la extensión del sistema GATT a nuevos ámbitos (servicios, propiedad intelectual e industrial, medidas relacionadas con inversiones) y dentro de las negociaciones futuras se contempla lo relativo a la protección del medio ambiente sobre el comercio internacional.

- d) Principio de permanencia. Debemos recordar que el GATT era un acuerdo provisional; en cambio, una de las consecuencias de la personalidad jurídica de la OMC es la de convertir a ésta en una estructura institucional estable.
- e) Principio de concertación. Se establecen relaciones de cooperación con otras organizaciones internacionales para evitar descoordinación y hasta contradicciones.
- f) Principio de conformidad de las legislaciones nacionales. Existe una paridad entre las legislaciones de cada país miembro y las disposiciones del GATT.
- g) Principio de continuidad. La OMC recoge los atributos y los aspectos de GATT de 1947.

Como se pudo observar la estructura, principios, objetivos y finalidades de la Organización Mundial de Comercio esta ligada con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, es importante el estudio de estos para poder entrar al análisis de la solución de las controversias en la OMC, sobre todo en materia del dumping, siendo el tema de nuestro interés.

CAPÍTULO III

ESTUDIO SOBRE LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE DUMPING ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

3.1 Generalidades del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (Acuerdo Antidumping)

Para la Organización Mundial del Comercio (2006, p. 13) “El artículo VI del Acuerdo General otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su "valor normal" (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora.”

En el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (Acuerdo Antidumping) concertado al final de la Ronda de Tokio, se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo que trata numerosos aspectos en los que el Acuerdo actual es impreciso y poco detallado.

En concreto, el Acuerdo revisado prevé normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además, el nuevo Acuerdo aclara la función que corresponde a los

grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal "reconstruido", y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción.

El Acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión "producción nacional". Con algunas excepciones, la expresión "producción nacional" se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la

aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping.

Así, una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan. Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de minimis (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3 por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

3.2 Elementos de la práctica desleal de acuerdo al Acuerdo Antidumping

3.2.1 Dumping

El Acuerdo Antidumping establece que, “se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio

inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.”

3.2.2 Determinación de la amenaza o existencia de daño

Para Witker (2005, p. 439) el daño se define como “la pérdida o el menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir una producción nacional, y la amenaza de daño se define como el peligro inminente y claramente previsto de daño a una producción nacional”. Igualmente se considera como daño el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias en un país.

La determinación de la amenaza o existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso

se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, la autoridad investigadora sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que a) el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es más que *de minimis*, según la definición que de ese término figura en el párrafo 8 del artículo 5, y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y b) procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar.

El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Habrà de demostrarse que, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del Acuerdo Antidumping. La demostración de una relación causal

entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.

Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de

daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;

ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y

iv) las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante.

Por lo que respecta a los casos en que las importaciones objeto de dumping amenacen causar un daño, la aplicación de las medidas antidumping se examinará y decidirá con especial cuidado.

3.2.3 Relación Causal

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

3.3 Estudio sobre la solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio (OMC)

El procedimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho. Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas.

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas por sus miembros, tales como el no acatamiento de algún acuerdo o la irregularidad en su ejecución. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos. Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) existía ya un procedimiento de solución de diferencias; sin embargo, al ser un acuerdo provisional, no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento.

En el Acuerdo se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

La solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de

consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación.

3.3.1 Etapas de resolución de las controversias

La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias, integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.

Primera etapa: consultas (hasta 60 días). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

Segunda etapa: el grupo especial (hasta 45 días para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses. En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

Antes de la primera audiencia: cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.

Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.

Expertos: cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un

plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en él que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

Reexamen: el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

El informe se convierte en una resolución: transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

3.3.2 Apelaciones

Una y otra parte pueden apelar contra la resolución del grupo especial, el cual no es un grupo fijo. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones han de basarse en

cuestiones de derecho, por ejemplo una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días.

El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

Si un país ha hecho algo que no debe hacer, ha de rectificar rápidamente; y si sigue infringiendo un acuerdo, debe ofrecer una compensación o sufrir una sanción adecuada que le haga cierto efecto. Incluso una vez decidido el caso, todavía hay que hacer algo antes de la imposición de sanciones comerciales (que es la pena que suele imponerse). La cuestión prioritaria en esta etapa es que el “demandado” perdedor ponga su política en conformidad con la resolución o recomendación. En el Acuerdo Sobre la Solución de Diferencias (OMC, 1999, p.3) se hace hincapié en que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD (Órgano de Solución de Diferencias)”.

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para imponer sanciones comerciales limitadas (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Todo caso pendiente permanece en su orden del día hasta que se resuelva la cuestión.

3.4 Análisis al procedimiento de solución de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio

3.4.1 Iniciación y procedimiento de la investigación

De conformidad con el artículo 5° del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping):

“5.2 Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) dumping; b) un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes. La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:

i) identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y,

en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores;

ii) una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate;

iii) datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

iv) datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del artículo 3 del Acuerdo (la determinación del daño).

5.3 Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.4 No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

5.5 A menos que se haya adoptado la decisión de iniciar una investigación, las autoridades evitarán toda publicidad acerca de la solicitud de iniciación de una investigación. No obstante, después de recibir una solicitud debidamente documentada y antes de proceder a iniciar la investigación, las autoridades lo notificarán al gobierno del Miembro exportador interesado.

5.6 Si, en circunstancias especiales, la autoridad competente decidiera iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella para que se inicie dicha investigación, sólo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes del dumping, del daño y de la relación causal, conforme a lo indicado en el párrafo 2, que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.7 Las pruebas de la existencia del dumping y del daño se examinarán simultáneamente: a) en el momento de decidir si se inicia o no una investigación y b) posteriormente, en el curso de la investigación, a partir de una fecha que no será

posterior al primer día en que, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, puedan aplicarse medidas provisionales.

5.8 La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es *de minimis*, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará *de minimis* el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de dumping cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7 por ciento de esas importaciones.

5.9 El procedimiento antidumping no será obstáculo para el despacho de aduana.

5.10 Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.”

Para efectos del acuerdo se va a entender como partes interesadas a:

i) los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto;

ii) el gobierno del Miembro exportador; y

iii) los productores del producto similar en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador.

Sin embargo esta enumeración no impedirá que los Miembros permitan la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras distintas de las indicadas.

3.4.2 Pruebas

El artículo 6° del Acuerdo Antidumping señala que: “Se dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate.

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. Se deberá atender debidamente toda solicitud de prórroga del plazo de 30 días y, sobre la base de la justificación aducida, deberá concederse dicha prórroga cada vez que sea factible.

A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información de carácter confidencial, las pruebas presentadas por escrito por una parte interesada se pondrán inmediatamente a disposición de las demás partes interesadas que intervengan en la investigación.

Tan pronto como se haya iniciado la investigación, las autoridades facilitarán a los exportadores que conozcan y a las autoridades del país exportador el texto completo de la solicitud escrita presentada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping (procedimiento de la investigación) y lo pondrán a disposición de las otras partes interesadas que lo soliciten. Se tendrá debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, de conformidad con las disposiciones del párrafo 5.

Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. 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. Al proporcionar esa oportunidad, se habrán de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter confidencial de la información y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa. Las partes interesadas tendrán también derecho, previa justificación, a presentar otras informaciones oralmente.

Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo a todas las partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 5 del Acuerdo Antidumping y que dichas autoridades utilicen

en la investigación antidumping, y de preparar su alegato sobre la base de esa información.

Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado.

Las autoridades exigirán a las partes interesadas que faciliten información confidencial que suministren resúmenes no confidenciales de la misma. Tales resúmenes serán lo suficientemente detallados para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información facilitada con carácter confidencial. En circunstancias excepcionales, esas partes podrán señalar que dicha información no puede ser resumida. En tales circunstancias excepcionales, deberán exponer las razones por las que no es posible resumirla.

Si las autoridades concluyen que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la persona que la haya proporcionado no quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es correcta.

Salvo en las circunstancias previstas en el párrafo 8, las autoridades, en el curso de la investigación, se cerciorarán de la exactitud de la información presentada por las partes interesadas en la que basen sus conclusiones.

Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener más detalles, las autoridades podrán realizar investigaciones en el territorio de otros Miembros según sea necesario, siempre que obtengan la conformidad de las empresas interesadas y que lo notifiquen a los representantes del gobierno del Miembro de que se trate, y a condición de que este Miembro no se oponga a la investigación. A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, las autoridades pondrán los resultados de esas investigaciones a disposición de las empresas a las que se refieran, o les facilitarán información sobre ellos de conformidad con el párrafo 9, y podrán ponerlos a disposición de los solicitantes.

En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. Esa información deberá facilitarse a las partes con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.

Por regla general, las autoridades determinarán el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento. En los casos en que el número de

exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos, utilizando muestras que sean estadísticamente válidas sobre la base de la información de que dispongan en el momento de la selección, o al mayor porcentaje del volumen de las exportaciones del país en cuestión que pueda razonablemente investigarse.

Cualquier selección de exportadores, productores, importadores o tipos de productos con arreglo al presente párrafo se hará de preferencia en consulta con los exportadores, productores o importadores de que se trate y con su consentimiento.

En los casos en que hayan limitado su examen de conformidad con lo dispuesto en el presente párrafo, las autoridades determinarán, no obstante, el margen de dumping correspondiente a todo exportador o productor no seleccionado inicialmente que presente la información necesaria a tiempo para que sea considerada en el curso de la investigación, salvo que el número de exportadores o productores sea tan grande que los exámenes individuales resulten excesivamente gravosos para las autoridades e impidan concluir oportunamente la investigación. No se pondrán trabas a la presentación de respuestas voluntarias.

Las autoridades darán a los usuarios industriales del producto objeto de investigación, y a las organizaciones de consumidores representativas en los casos en los que el producto se venda normalmente al por menor, la oportunidad de facilitar cualquier información que sea pertinente para la investigación en relación con el dumping, el daño y la relación de causalidad entre uno y otro.

Las autoridades tendrán debidamente en cuenta las dificultades con que puedan tropezar las partes interesadas, en particular las pequeñas empresas, para facilitar la información solicitada y les prestarán toda la asistencia factible.

El procedimiento establecido no tiene por objeto impedir a las autoridades de ningún Miembro proceder con prontitud a la iniciación de una investigación o a la formulación de determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, ni impedirles aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.”

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

Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el dumping que esté causando daño.

Cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen. Las partes interesadas tendrán derecho a pedir a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el dumping, si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado, o ambos aspectos. En caso de que, a consecuencia de un examen realizado de conformidad con el presente párrafo, las autoridades determinen que el derecho antidumping no está ya justificado, deberá suprimirse inmediatamente.

Todo derecho antidumping definitivo será suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición (o desde la fecha del último examen, realizado de conformidad con el párrafo 2, si ese examen hubiera abarcado tanto el dumping como el daño, o del último realizado en virtud del presente párrafo), salvo que las autoridades, en un examen iniciado antes de esa

fecha por propia iniciativa o a raíz de una petición debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional con una antelación prudencial a dicha fecha, determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño y del dumping. El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen.

Cada Miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las medidas administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones en el sentido del artículo 11. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

3.5 Consultas y solución de diferencias

Según el Artículo 6° del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping): “Cada Miembro examinará con comprensión las representaciones que le formule otro Miembro con respecto a toda cuestión que afecte al funcionamiento del presente Acuerdo y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.

Si un Miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo se halla anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros Miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir por escrito la celebración de consultas con el

Miembro o Miembros de que se trate. Cada Miembro examinará con comprensión toda petición de consultas que le dirija otro Miembro.

Si el Miembro que haya pedido las consultas considera que las consultas celebradas en virtud del párrafo 3 no han permitido hallar una solución mutuamente convenida, y si la autoridad competente del Miembro importador ha adoptado medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en materia de precios, podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias ("OSD"). Cuando una medida provisional tenga una repercusión significativa y el Miembro que haya pedido las consultas estime que la medida ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 7, ese Miembro podrá también someter la cuestión al OSD.

El OSD, previa petición de la parte reclamante, establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

i) una declaración por escrito del Miembro que ha presentado la petición, en la que indicará de qué modo ha sido anulada o menoscabada una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo, o bien que está comprometida la consecución de los objetivos del Acuerdo, y

ii) los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador.

El grupo especial, en el examen del asunto al que se hace referencia en el párrafo 5:

i) al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una

evaluación imparcial y objetiva de ellos. Si se han establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta;

- ii) interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial 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.

La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial y éste no sea autorizado a comunicarla, se suministrará un resumen no confidencial de la misma, autorizado por la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado.”

La Organización Mundial del Comercio al establecer su sistema de solución de controversias tiene como principal objetivo el que los países resuelvan sus diferencias mediante consultas y mediación, les da la facultad para que resuelvan entre ellos el conflicto, mediante normas claramente establecidas y tengan la libertad de aplicar sus propios medios de solución ante un problema comercial, para lo cual será necesario analizar cuáles son los puntos a favor y en contra del sistema en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS SOBRE LAS VENTAJAS DEL SISTEMA ACTUAL DE OPERACIÓN DE LOS MEDIOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE DUMPING EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

4.1 Análisis del sistema nacional de solución de controversias en materia de dumping

En este capítulo analizaremos cómo se aplican en los Estados Unidos Mexicanos las medidas en contra de las prácticas desleales de comercio en materia de dumping.

Como resultado de la política de apertura comercial establecida en México a partir de 1986, se han celebrado varios tratados comerciales en los que se establecen disposiciones específicas que regulan la materia de prácticas desleales de comercio internacional. Con el fin de dirimir las disputas que surjan con motivo de la aplicación de disposiciones, dichos tratados prevén mecanismos de solución de las controversias derivadas de la imposición de cuotas compensatorias como resultado de una investigación antidumping o de subvenciones..

En el ámbito multilateral, México es signatario de los Acuerdos del GATT de 1994 en los cuales se acordó el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias. Dicho Entendimiento establece los mecanismos a los que pueden recurrir los Miembros en caso de que se suscite una controversia derivada de la aplicación de los Acuerdos en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

Por otra parte, en 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual también regula las relaciones de esta naturaleza con Canadá y los Estados Unidos de América. El Capítulo XIX de este ordenamiento establece un mecanismo de solución de controversia cuya función es

revisar las resoluciones emitidas por la autoridad investigadora en cada uno de los tres países. Este mecanismo sustituye la revisión que realizan los tribunales internos de dichas resoluciones y tiene como finalidad examinar la correcta aplicación de la legislación por parte de la autoridad investigadora impugnada.

Durante los últimos años, México ha celebrado otros tratados de libre comercio con diversas naciones de América, en los que se han incluido mecanismos de solución de controversias en materia de prácticas desleales. Estos tratados son el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile y los Tratados de Libre Comercio México-Bolivia, México-Costa Rica y México-Colombia-Venezuela.

4.1.1 Investigación

Las investigaciones sobre discriminación de precios deben comprender un periodo que cubra las importaciones de por lo menos seis meses anteriores a su inicio; a éste se le conoce como periodo de investigación.

De acuerdo con la legislación, los precios de las ventas internas en el país exportador son la opción preferente para determinar el valor normal; sin embargo, tales precios no se toman como punto de comparación cuando las ventas internas: no son suficientes para considerarlas como representativas, es decir, cuando el volumen total de las ventas internas representa menos del cinco por ciento del volumen total exportado a México, o bien, no califican como operaciones comerciales normales, ya sea por tratarse de transacciones entre partes relacionados o por ser transacciones a pérdida.

Las transacciones a pérdida son aquellas cuyos precios son inferiores al costo total de producción, esto es, costo de manufactura más gastos generales, y

que se han realizado: durante un periodo prolongado, normalmente de un año, y en cantidades sustanciales de por lo menos el 20 por ciento de las ventas internas, y, a precios que no permiten recuperar los costos en un periodo razonable, es decir, los precios tienen que ser inferiores no sólo al costo total en el momento de la venta, sino también al costo total promedio que corresponde al periodo razonable.

Cuando los precios de las ventas internas se descartan como punto de comparación por alguna de las dos razones anteriores, se toma como alternativa, en orden sucesivo, el precio de exportación a un tercer país o el valor reconstruido en el propio país exportador.

Los precios de exportación a un tercer país sólo pueden ser empleados cuando se reúnen las condiciones exigidas a las ventas internas; si no es así, se recurre a la opción de valor reconstruido, el cual se define como la suma del costo de manufactura, los gastos generales y una utilidad razonable.

Tanto el valor normal como el precio de exportación a México se calculan según los precios promedio ponderados que se hayan observado en el periodo investigado. Cuando se trata de productos diferenciados, ambos precios se determinan por tipo de producto.

Cuando se considera que existen diferencias que impiden una correcta comparación entre el valor normal y el precio de exportación a México, se pueden aplicar ciertos ajustes con el fin de hacerlos comparables. El valor normal y el precio de exportación a México se ajustan a modo de neutralizar cualquier diferencia que afecte la comparación entre ambos. Específicamente, los dos precios anteriores se pueden ajustar por: diferencias en condiciones de venta, tales como flete, seguro, crédito, comisiones o servicio post-venta.

Asimismo, el valor normal se puede ajustar por: diferencias en volumen de venta, por ejemplo, cuando las ventas internas en el país exportador son de bajo volumen, con precios relativamente altos, mientras que las de exportación a México son de alto volumen, con precios relativamente bajos; diferencias en cargas impositivas, por ejemplo, cuando los precios de las ventas internas incluyen el pago de impuesto al valor agregado y los de exportación a México no; diferencias físicas, por ejemplo, cuando los tipos de producto que se venden internamente son diferentes desde el punto de vista de sus características físicas a los que se exportan a México.

El margen de dumping se determina por empresa exportadora, según la información que aporte en su respectiva respuesta al formulario oficial establecido por la Secretaría de Economía. Esta información se refiere al periodo de investigación que se haya fijado para efectos del procedimiento, comúnmente un periodo de seis meses anteriores a la presentación de la solicitud.

Las respuestas de los exportadores no se consideran cuando son incompletas o cuando se presentan fuera de los plazos establecidos por la Secretaría de Economía. La información que reportan los exportadores puede sujetarse a una verificación en sus domicilios. Esta información se descarta si resulta ser incongruente con la documentación contable.

El margen de dumping para los exportadores no comparecientes, así como para los exportadores con respuestas no consideradas, se establece según los hechos de los que la Secretaría de Economía tiene conocimiento. según las circunstancias, la Secretaría de Economía puede tomar como tales hechos la información presentada por los solicitantes.

En los casos en que se determina cuota compensatoria, el margen de dumping se actualiza cada año mediante los procedimientos de revisión administrativa, los cuales se pueden iniciar a petición de cualquiera de las partes interesadas.

Para documentar el valor normal, las referencias de precios en el país exportador pueden proceder de boletines o circulares, revistas especializadas, facturas, bases de datos internacionales o estudios de mercado comisionados expresamente a empresas consultoras. En ausencia de una estimación sobre los precios de venta en el país exportador, resulta imposible fundamentar un alegato de dumping.

Los precios de exportación a México se toman de los precios unitarios de importación cuando se trata de productos homogéneos, o bien, de estudios de mercado cuando se trata de productos diferenciados. Si el estudio de mercado se realiza a partir de los precios observados en el mercado mexicano, estos se ajustan por todos los gastos de venta relevantes hasta determinar el precio de exportación ex fábrica en el país exportador, es decir, el precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

Cuando los productos son diferenciados, el margen de dumping tiene que determinarse por tipo de mercancía. No obstante, el solicitante puede recurrir a una muestra de tipos de mercancía, siempre y cuando pruebe que es representativa del total de otros tipos de mercancía .

En nuestro país se establece la figura de la cuota compensatoria (medida antidumping), este término ha sido adoptado en nuestro sistema jurídico tanto para el dumping como para la subvención, diferenciándose de los esquemas internacionales que establecen el “derecho antidumping” y el “derecho compensatorio”.

Para imponer una cuota compensatoria es indispensable que el daño, o la amenaza de daño, que enfrenta una industria nacional sea causado por el dumping o la subvención. Es decir, si el efecto de dichas prácticas es reducir el precio del producto importado a niveles tales que lo hagan más atractivo que el productor nacional enfrente una disminución importante de sus ingresos y utilidades por la agresiva penetración de las importaciones, entonces puede establecerse una relación de causalidad entre el dumping o las subvenciones y el daño a la industria.

Al evaluar la relación casual entre el *dumping* o la subvención y el daño a la industria nacional se deben analizar otros factores distintos a las importaciones sujetas a investigación que al mismo tiempo afecten a la producción nacional. Los efectos negativos de estos factores no deberán ser atribuidos a la práctica desleal.

Entre los factores que podrían ser pertinentes para este efecto figuran:

- La pérdida de participación de mercado de los productores nacionales como consecuencia de las importaciones que no se realizan en condiciones de dumping ni de subvención.
- La incorporación de tecnologías que impliquen una reducción en el empleo nacional.
- La contracción en la demanda del mercado interno.
- Las variaciones en la estructura de consumo.

La Secretaría de Economía mediante la unidad respectiva deberá asegurarse de que la determinación de daño sea representativa de la situación de la producción nacional total y que el daño es causado directamente por las importaciones en

condiciones de dumping o subvención, por lo que deberá examinar otros factores que afecten a la producción nacional distintos de tales importaciones, para lo cual deberá allegarse de la información respectiva.

En el curso de las investigaciones que lleva a cabo la Unidad de Prácticas de Comerciales Internacionales (UPCI), ésta reúne información tanto de los otros productores nacionales que no hayan participado en la solicitud de inicio como de los importadores y exportadores del producto investigado.

Con base en dicha información, la UPCI puede requerir elementos adicionales a cualquiera de las partes o, en su caso, allegarse de información externa relativa al comportamiento del mercado en cuestión.

La finalidad de los mecanismos de solución de controversias establecidos tanto en la Organización Mundial del Comercio como en los tratados internacionales de los que México forma parte, es asegurar un medio de defensa eficaz a sus Miembros cuando consideran que una medida adoptada por otro Miembro menoscaba sus derechos derivados del propio acuerdo del tratado. Estos mecanismos tienen como propósito principal llegar a soluciones mutuamente satisfactorias para las partes en un plazo razonable, a fin de dirimir las controversias surgidas entre ellos.

4.2 Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

Se considera generalmente que el sistema de solución de diferencias del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) es uno de los elementos clave del orden comercial multilateral. El sistema ya se ha fortalecido y agilizado como resultado de las reformas convenidas en el balance a mitad de período realizado en la Reunión Ministerial que tuvo lugar en Montreal en diciembre de 1988. Las

diferencias de las que se ocupa actualmente el Consejo están sujetas a estas nuevas normas, en las que se prevé una mayor automaticidad de las decisiones sobre el establecimiento, el mandato y la composición de los grupos especiales, con lo que esas decisiones no están ya supeditadas al consentimiento de las partes en la diferencia.

El Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias reforzará aún más, y en grado considerable, el sistema actualmente vigente, al hacer extensivo el mayor grado de automaticidad convenido en el balance a mitad de período a la adopción de las conclusiones de los Grupos Especiales y del nuevo Órgano de Apelación. Además, el Entendimiento establecerá un sistema integrado que permitiría a los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales incluidos en los anexos al Acuerdo por el que se establece la OMC. En esta materia, ejercerá las facultades del Consejo General y de los Consejos y Comités de los acuerdos abarcados un Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El Entendimiento hace hincapié en la importancia que tienen las consultas para conseguir que se resuelvan las diferencias, y exige que los Miembros entablen consultas dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha en que otro Miembro solicite su celebración. En el caso de que transcurridos 60 días a partir de la solicitud de la celebración de consultas, no se haya llegado a una solución, la parte demandante puede solicitar el establecimiento de un grupo especial. En el caso de que no se acceda a la celebración de consultas, la parte demandante puede proceder directamente a solicitarlo. Las partes pueden también convenir voluntariamente en recurrir a otros medios de solución de diferencias, como los buenos oficios, la conciliación, la mediación y el arbitraje.

Según el Entendimiento, en caso de que una diferencia no se resuelva mediante consultas, se deberá establecer un grupo especial a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que se hubiera presentado la petición, a menos que el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) adoptara por consenso una decisión contraria a su establecimiento. El Entendimiento fija también normas y plazos específicos para la adopción de decisiones sobre el mandato y la composición de los grupos especiales. A menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes convengan en un mandato especial, será de aplicación un mandato uniforme, y en el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo sobre la composición del grupo especial en ese mismo plazo, el Director General puede tomar una decisión al respecto. Los grupos especiales estarán integrados normalmente por tres personas, con una formación y experiencia apropiadas, de países que no sean partes en la diferencia. La Secretaría mantendrá una lista de expertos que reúnan las condiciones necesarias.

En el Entendimiento se expone detalladamente el procedimiento de los grupos especiales. Se prevé que los grupos especiales concluyan normalmente sus trabajos dentro de un plazo de seis meses o, en casos de urgencia, de tres. Los informes de los grupos especiales podrían ser examinados a efectos de su adopción por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) cuando hubieran transcurrido 20 días desde su distribución a los Miembros. Serían adoptados dentro de los 60 días siguientes a su presentación, a menos que el OSD decidiera por consenso no adoptar el informe o que una de las partes notificara al OSD su intención de apelar.

La noción de un examen en apelación es una característica nueva e importante del Entendimiento. Se establecerá un Órgano de Apelación, integrado por siete miembros, de los cuales tres actuarán en cada caso. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste.

La duración del procedimiento de apelación no deberá exceder de 60 días contados a partir de la fecha en que una parte notificara formalmente su decisión de apelar. El informe resultante será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en el plazo de 30 días contados a partir de su comunicación a los miembros salvo que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su adopción.

Una vez adoptado el informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, la parte interesada tendrá que informar de su propósito con respecto a la aplicación de las recomendaciones adoptadas. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, se dará a la parte interesada un plazo prudencial para hacerlo que se fijará por acuerdo de las partes y será aprobado por el OSD dentro del plazo de 45 días a partir de la adopción del informe o se determinará mediante arbitraje dentro de los 90 días siguientes a la adopción. En todo caso, el OSD someterá a vigilancia regular la aplicación hasta que se resuelva el asunto.

En otras disposiciones se establecen normas relativas a la compensación o la suspensión de concesiones en caso de no aplicación. Dentro de un plazo determinado, las partes pueden entablar negociaciones para convenir en una compensación mutuamente aceptable. Cuando no se llegue a un acuerdo al respecto, una parte en la diferencia podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones a la otra parte. Normalmente el OSD concederá esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo convenido para la aplicación.

En caso de desacuerdo en cuanto al nivel de la suspensión propuesta, la cuestión podrá someterse a arbitraje. En principio, se deberían suspender concesiones con respecto al mismo sector al que afectara el asunto sometido al grupo especial. De no ser viable o eficaz lo anterior, podría efectuarse la

suspensión en otro sector distinto del mismo acuerdo. A su vez, de no resultar ello viable o eficaz, y siempre que las circunstancias fueran suficientemente graves, podría procederse a la suspensión de concesiones otorgadas en el marco de otro acuerdo.

En una de las disposiciones principales del Entendimiento se reafirma que los Miembros, por su cuenta, no formularán determinaciones de la existencia de infracciones ni suspenderán concesiones, sino que recurrirán a las normas y procedimientos de solución de diferencias del Entendimiento.

Hay en el Entendimiento varias disposiciones en las que se tienen en cuenta los intereses específicos de los países en desarrollo y de los países menos adelantados. El Entendimiento establece; asimismo, algunas disposiciones especiales sobre la solución de diferencias en las que no exista infracción de las obligaciones dimanantes de un acuerdo abarcado pero en las que, sin embargo, un Miembro considere que las ventajas resultantes para ella se hallan anuladas o menoscabadas. En decisiones especiales que los Ministros adoptarán en 1994 se prevé que la validez de las normas de Montreal para la solución de diferencias, que hubieran debido expirar en el momento de celebrarse la reunión de abril de 1994, será prorrogada hasta que se establezca efectivamente la OMC. En otra decisión se prevé que los procedimientos y normas nuevos se revisarán antes de que transcurra un plazo de cuatro años con posterioridad al establecimiento efectivo de la OMC.

4.3 Análisis de las ventajas del sistema actual de solución de controversias ante la Organización Mundial del Comercio

En cuanto al procedimiento el principal objetivo de los requisitos procesales del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 es asegurar la transparencia del procedimiento, dar

a las partes la plena oportunidad de defender sus intereses y prever explicaciones adecuadas de las determinaciones por parte de las autoridades investigadoras. Los extensos y detallados requisitos procesales relativos a las investigaciones se centran en la idoneidad de las solicitudes (mediante las exigencias de información mínima y “legitimación”), para asegurar que no se inicien investigaciones infundadas, en el establecimiento de plazos para la terminación de las investigaciones y en el acceso a la información para todas las partes interesadas, a quienes se proporcionan también oportunidades razonables para exponer sus opiniones y argumentos.

Otros requisitos procesales se relacionan con el ofrecimiento, aceptación y administración de compromisos relativos a los precios por parte de los exportadores, en lugar de la imposición de medidas antidumping. El Acuerdo Antidumping requiere que las autoridades investigadoras den un aviso público de sus determinaciones y una explicación pormenorizada de las mismas en las diversas fases del proceso de investigación. También establece normas con respecto al momento de la imposición de derechos antidumping y la duración de esos derechos y obliga a los Miembros a examinar periódicamente la necesidad de mantener los derechos antidumping y los compromisos relativos a los precios.

Hay disposiciones detalladas que orientan el establecimiento y la percepción de derechos en el marco de diversos sistemas para su determinación, con miras a asegurar que no se perciban derechos antidumping por encima del margen de dumping, y que no se apliquen a los exportadores individualmente, superando el margen de dumping que les corresponda.

El artículo 13 del Acuerdo Antidumping exige a los Miembros que prevean la revisión judicial de las determinaciones definitivas a las que se haya llegado en las investigaciones antidumping y los exámenes. Otras disposiciones establecen

que los Miembros podrán, a su criterio, adoptar medidas antidumping a favor de un tercer país y a solicitud de éste, y reconocen que los países desarrollados Miembros deberán tener “particularmente en cuenta” la situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping.

El Acuerdo Antidumping especifica que las investigaciones, en general, deben iniciarse previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella. Este requisito de “legitimación” se basa en límites numéricos que sirven para determinar la existencia de un apoyo suficiente por parte de los productores nacionales y llegar, por lo tanto, a la conclusión de que la solicitud ha sido hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella y, en consecuencia, de que se justifica la iniciación.

El Acuerdo Antidumping establece la información con respecto a la prueba de la existencia de dumping, el daño y la relación causal, así como con respecto al producto, la rama de producción, los importadores, los exportadores y otros asuntos, que deben contener las solicitudes escritas que se presenten para la adopción de una medida antidumping, y especifica que, en circunstancias especiales, si las autoridades inician una investigación sin previa solicitud escrita de la rama de producción nacional, solamente la llevarán adelante cuando tengan pruebas suficientes del dumping, el daño y la relación causal.

A fin de asegurar que no se prosigan investigaciones infundadas, que puedan perturbar el comercio legítimo, se prevé la terminación inmediata de las investigaciones en caso de que el volumen de las importaciones sea insignificante o el margen de dumping mínimo, y establece umbrales numéricos para estas determinaciones. Con el objetivo de reducir al mínimo el efecto perturbador del comercio que puedan tener las investigaciones, se especifica que éstas deberán

haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

Establece normas detalladas sobre el proceso de investigación, incluida la reunión de pruebas y la utilización de técnicas de muestreo. Requiere que las autoridades salvaguarden el carácter confidencial de la información delicada y verifiquen la información en la que basen sus determinaciones. Además, para asegurar la transparencia del procedimiento, dispone que las autoridades deben indicar a las partes interesadas la información sobre la cual han basado sus determinaciones y darles una oportunidad adecuada para la presentación de sus argumentos. Establece los derechos de las partes de participar en la investigación, incluido el derecho de reunirse con las partes que tengan intereses contrarios.

Por otro lado se refiere a la imposición de medidas provisionales y contiene el requisito de que las autoridades efectúen una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping, daño y la relación causal antes de aplicar medidas provisionales, y el requisito de que no se apliquen medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación. En cuanto a los precios se establece que para poner fin a una investigación, podrán asumirse compromisos de revisar los precios o de poner fin a las exportaciones a precios de dumping, pero solamente después de que se haya hecho una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping, de daño, y de relación causal.

También establece el carácter voluntario de los compromisos, tanto por parte de los exportadores como de las autoridades investigadoras. Además, el exportador puede solicitar que prosiga la investigación aunque se haya aceptado un compromiso, y en caso de que se formule una determinación negativa definitiva de la existencia de dumping, de daño o de relación causal, el compromiso quedará automáticamente extinguido.

En cuanto a los derechos se estipula el principio general de que el establecimiento de los derechos antidumping es facultativo, incluso en los casos en que se hayan cumplido todos los requisitos, e indica también la conveniencia de aplicar la norma del “derecho inferior”. En virtud de esta norma, las autoridades establecen derechos a un nivel que es inferior al margen de dumping pero suficiente para eliminar el daño.

Se dispone que los derechos antidumping no excederán del margen de dumping calculado durante la investigación. A fin de asegurar que no se perciban derechos antidumping excesivos con respecto al margen de dumping, también prevé procedimientos para la determinación de la cuantía efectiva del derecho adeudado, o la devolución del derecho pagado en exceso, según el sistema aplicado por el Miembro para la determinación de los derechos, normalmente en un plazo de 12 meses contados a partir de la fecha en que se haya formulado una petición, y en ningún caso en un plazo de más de 18 meses.

Contiene normas para calcular la cuantía de los derechos que han de imponerse a los exportadores que no hayan sido examinados individualmente durante la investigación, así como la realización con prontitud de un examen para determinar los márgenes individuales de dumping que puedan corresponder a los exportadores o productores que hayan ingresado recientemente al mercado del Miembro importador.

Tanto los derechos antidumping provisionales como los definitivos sólo podrán establecerse a partir de la fecha de la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal. No obstante, reconociendo que el daño pudo haberse producido durante el período de la investigación, o que los exportadores pudieron haber adoptado medidas para evitar el establecimiento de un derecho antidumping, se establecen normas que prevén el establecimiento retroactivo de

derechos antidumping en circunstancias determinadas. Si la imposición de los derechos antidumping se basa en una determinación de la existencia de daño importante, y no de una amenaza de daño importante o de un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, los derechos antidumping podrán percibirse a partir de la fecha en que se hayan establecido las medidas provisionales.

En caso de que se hayan percibido derechos provisionales cuya cuantía sea superior a la cuantía del derecho definitivo, o si la imposición de los derechos se ha basado en la determinación de una amenaza de daño importante o de un retraso importante, se exige la devolución de los derechos provisionales. Se prevé la aplicación retroactiva de los derechos definitivos, durante 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales, en determinadas circunstancias excepcionales, a saber, cuando haya antecedentes de dumping e importaciones masivas de un producto objeto de dumping que sea probable que socaven el efecto reparador del derecho definitivo.

Se establecen normas sobre la duración de los derechos antidumping y prescribe un examen periódico de la necesidad de mantener, en su caso, los derechos antidumping o los compromisos relativos a los precios. Estas exigencias responden a la inquietud que despertó la práctica de algunos países que dejaban en vigor los derechos antidumping indefinidamente.

La “cláusula de extinción” establece que los derechos antidumping serán suprimidos, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición, salvo que en un examen iniciado antes de esa fecha se haya determinado que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del dumping y del daño. Esta “cláusula de extinción”, de un plazo de cinco años, se aplica también a los compromisos en materia de precios. En virtud

del Acuerdo Antidumping, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho a petición de cualquier parte interesada.

Se estipulan requisitos pormenorizados con respecto al aviso público que darán las autoridades investigadoras para notificar la iniciación de una investigación, las determinaciones preliminares y definitivas y los compromisos. En el aviso público figurará información no confidencial con respecto a las partes, el producto, los márgenes de dumping, los hechos de los que se haya tenido conocimiento durante la investigación, las razones en que se basen las determinaciones de las autoridades, así como los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones de los exportadores o importadores.

Estos requisitos con respecto al aviso público tienen por finalidad aumentar la transparencia de las determinaciones con la esperanza de que de esa manera las determinaciones se basarán en mayor medida en los hechos y en razonamientos sólidos.

El Comité de Prácticas Antidumping exige a los Miembros que notifiquen sin demora todas las medidas preliminares y definitivas que adopten en las investigaciones antidumping, y que le presenten informes semestrales sobre todas las medidas que hayan tomado durante el período correspondiente. Se dispone que el Entendimiento sobre Solución de Diferencias será aplicable a las diferencias en el marco del Acuerdo Antidumping. No obstante, se establece una norma especial para el examen, que ha de ser aplicada por los grupos especiales cuando examinen las diferencias en los casos antidumping, que contempla tanto los elementos de hecho como las cuestiones de interpretación del Acuerdo.

En virtud de esta norma se da cierto grado de preferencia a las decisiones basadas en los hechos y a las interpretaciones jurídicas de las autoridades

nacionales, con miras a evitar que los grupos especiales encargados de la solución de diferencias adopten decisiones exclusivamente sobre la base de sus propias consideraciones. Una Decisión Ministerial, que no forma parte del Acuerdo Antidumping, relativa a esta disposición establece que la aplicación de esta última se examinará una vez que haya transcurrido un período de tres años, con el fin de considerar si es susceptible de aplicación general.

El Acuerdo Antidumping (art 9, p. 12) señala que “La decisión de establecer o no un derecho antidumping en los casos en que se han cumplido todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de fijar la cuantía del derecho antidumping en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de dumping, habrán de adoptarlas las autoridades del Miembro importador. Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en el territorio de todos los Miembros y que el derecho sea inferior al margen si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

Cuando se haya establecido un derecho antidumping con respecto a un producto, ese derecho se percibirá en la cuantía apropiada en cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, declaradas objeto de dumping y causantes de daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo. Las autoridades designarán al proveedor o proveedores del producto de que se trate. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país y resultase imposible en la práctica designar a todos ellos, las autoridades podrán designar al país proveedor de que se trate. Si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a más de un país, las autoridades podrán designar a todos los proveedores implicados o, en caso de que esto sea impracticable, todos los países proveedores implicados.

La cuantía del derecho antidumping no excederá del margen de dumping establecido de conformidad con el artículo 2 (*determinación de la existencia de dumping*).

Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma retrospectiva, la determinación de la cantidad definitiva que deba satisfacerse en concepto de derechos antidumping se efectuará lo antes posible, normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que se haya formulado una petición de fijación definitiva de la cuantía del derecho antidumping. Toda devolución se hará con prontitud y normalmente no más de 90 días después de la determinación, de conformidad con el presente apartado, de la cantidad definitiva que deba satisfacerse. En cualquier caso, cuando no se haya hecho la devolución en un plazo de 90 días, las autoridades darán una explicación a instancia de parte.

Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma prospectiva, se preverá la pronta devolución, previa petición, de todo derecho pagado en exceso del margen de dumping. La devolución del derecho pagado en exceso del margen real de dumping se efectuará normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que el importador del producto sometido al derecho antidumping haya presentado una petición de devolución debidamente apoyada por pruebas. Normalmente la devolución autorizada se hará en un plazo de 90 días contados a partir de la decisión a que se hace referencia *supra*.

Cuando el precio de exportación se reconstruya de conformidad con las disposiciones del párrafo 3 del artículo 2, al determinar si se debe hacer una devolución, y el alcance de ésta, las autoridades deberán tener en cuenta los

cambios que se hayan producido en el valor normal o en los gastos habidos entre la importación y la reventa y los movimientos del precio de reventa que se hayan reflejado debidamente en los precios de venta posteriores, y deberán calcular el precio de exportación sin deducir la cuantía de los derechos antidumping si se aportan pruebas concluyentes de lo anterior.

Cuando las autoridades hayan limitado su examen de conformidad con la segunda frase del párrafo 10 del artículo 6 (*de las pruebas*), los derechos que se apliquen a las importaciones procedentes de exportadores o productores no abarcados por el examen no serán superiores:

i) al promedio ponderado del margen de dumping establecido con respecto a los exportadores o productores seleccionados, o

ii) cuando las cantidades que deban satisfacerse en concepto de derechos antidumping se calculen sobre la base del valor normal prospectivo, a la diferencia entre el promedio ponderado del valor normal correspondiente a los exportadores o productores seleccionados y los precios de exportación de los exportadores o productores que no hayan sido examinados individualmente, con la salvedad de que las autoridades no tomarán en cuenta a los efectos del presente párrafo los márgenes nulos y *de minimis* ni los márgenes establecidos en las circunstancias a que hace referencia el párrafo 8 del artículo 6 (*de las pruebas*).

Las autoridades aplicarán derechos o valores normales individuales a las importaciones procedentes de los exportadores o productores no incluidos en el examen y que hayan proporcionado la información necesaria en el curso de la investigación, de conformidad con lo previsto en el apartado 10.2 del artículo 6 (*de las pruebas*).

Si un producto es objeto de derechos antidumping en un Miembro importador, las autoridades llevarán a cabo con prontitud un examen para determinar los márgenes individuales de dumping que puedan corresponder a los exportadores o productores del país exportador en cuestión que no hayan exportado ese producto al Miembro importador durante el período objeto de investigación, a condición de que dichos exportadores o productores puedan demostrar que no están vinculados a ninguno de los exportadores o productores del país exportador que son objeto de derechos antidumping sobre el producto. Ese examen se iniciará y realizará de forma acelerada en comparación con los procedimientos normales de fijación de derechos y de examen en el Miembro importador. Mientras se esté procediendo al examen no se percibirán derechos antidumping sobre las importaciones procedentes de esos exportadores o productores. No obstante, las autoridades podrán suspender la valoración en aduana y/o solicitar garantías para asegurarse de que, si ese examen condujera a una determinación de existencia de dumping con respecto a tales productores o exportadores, podrán percibirse derechos antidumping con efecto retroactivo desde la fecha de iniciación del examen.”

El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 (art. 12 p. 16) establece que “Cuando las autoridades se hayan cerciorado de que existen pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación antidumping con arreglo al artículo 5(*procedimiento de la investigación*), lo notificarán al Miembro o Miembros cuyos productos vayan a ser objeto de tal investigación y a las demás partes interesadas de cuyo interés tenga conocimiento la autoridad investigadora, y se dará el aviso público correspondiente.

En los avisos públicos de iniciación de una investigación figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, la debida información sobre lo siguiente:

- i) el nombre del país o países exportadores y el producto de que se trate;
- ii) la fecha de iniciación de la investigación;
- iii) la base de la alegación de dumping formulada en la solicitud;
- iv) un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño;
- v) la dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas;
- vi) los plazos que se den a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones.

Se dará aviso público de todas las determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, de toda decisión de aceptar un compromiso en aplicación del artículo 8 (*compromisos relativos a los precios*), de la terminación de tal compromiso y de la terminación de un derecho antidumping definitivo. En cada uno de esos avisos figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, con suficiente detalle las constataciones y conclusiones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes. Todos esos avisos e informes se enviarán al Miembro o Miembros cuyos productos sean objeto de la determinación o compromiso de que se trate, así como a las demás partes interesadas de cuyo interés se tenga conocimiento.

En los avisos públicos de imposición de medidas provisionales figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, explicaciones suficientemente detalladas de las determinaciones preliminares de la existencia de dumping y de daño y se hará referencia a las cuestiones de hecho y de derecho en que se base la aceptación o el rechazo de los argumentos. En dichos avisos o informes, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, se indicará en particular:

- i) los nombres de los proveedores, o, cuando esto no sea factible, de los países abastecedores de que se trate;
- ii) una descripción del producto que sea suficiente a efectos aduaneros;
- iii) los márgenes de dumping establecidos y una explicación completa de las razones que justifican la metodología utilizada en la determinación y comparación del precio de exportación y el valor normal con arreglo al artículo 2;
- iv) las consideraciones relacionadas con la determinación de la existencia de daño según se establece en el artículo 3 (*determinación de la existencia de daño*);
- v) las principales razones en que se base la determinación.

En los avisos públicos de conclusión o suspensión de una investigación en la cual se haya llegado a una determinación positiva que prevea la imposición de un derecho definitivo o la aceptación de un compromiso en materia de precios, figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas o a la aceptación de

compromisos en materia de precios, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial. En el aviso o informe figurará en particular la información indicada en el apartado 2.1, así como los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores e importadores, y la base de toda decisión adoptada en virtud del apartado 10.2 del artículo 6 (*pruebas*).

En los avisos públicos de terminación o suspensión de una investigación a raíz de la aceptación de un compromiso conforme a lo previsto en el artículo 8(*compromisos relativos a los precios*), figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, la parte no confidencial del compromiso.”

Cuando se pretenda establecer medidas antidumping a favor de un tercer país, la solicitud de que se adopten estas habrá de presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.

Tal solicitud habrá de ir apoyada con datos sobre los precios que muestren que las importaciones son objeto de dumping y con información detallada que muestre que el supuesto dumping causa daño a la rama de producción nacional de que se trate del tercer país. El gobierno del tercer país prestará todo su concurso a las autoridades del país importador para obtener cualquier información complementaria que aquéllas puedan necesitar.

Las autoridades del país importador, cuando examinen una solicitud de este tipo, considerarán los efectos del supuesto dumping en el conjunto de la rama de producción de que se trate del tercer país; es decir, que el daño no se evaluará en relación solamente con el efecto del supuesto dumping en las exportaciones de la rama de producción de que se trate al país importador ni incluso en las exportaciones totales de esta rama de producción.

La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador. Si éste decide que está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse al Consejo del Comercio de Mercancías para pedir su aprobación.

Se deja claro en este Acuerdo que cada Miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las medidas administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones en el sentido de la duración y el examen de los derechos antidumping. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

También se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones que contempla el Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.

México adecuó su ley de acuerdo al common law lo cual dificulta comprobar en materia internacional la existencia del daño. El procedimiento utilizado por la OMC y en materia nacional a través de la Secretaría de Economía es sumamente parecido, podríamos decir que casi idéntico en cuanto a las investigaciones, los márgenes y los procedimientos. La investigación es la base del procedimiento de dumping, en la OMC se dejan claras las disposiciones que van a apoyar a los sistemas nacionales.

Podemos concluir que en México se establece la figura de la cuota compensatoria que se aplica contra el dumping como contra las subvenciones, en cambio, en la OMC la cuota compensatoria es exclusivo de las subvenciones, siendo ésta la diferencia más marcada en ambos procedimientos de solución de diferencias en materia de dumping. Es importante señalar que en todo momento las partes podrán acceder a la documentación que se exhiba para la comprobación de los factores que puedan ocasionar ya sea el dumping, el daño, o amenaza de daño y la relación causal de estos.

CONCLUSIONES

Como se pudo observar, las prácticas desleales de comercio son figuras que se han establecido desde el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y se han adherido a la Organización Mundial del Comercio (OMC), evolucionando de acuerdo a los movimientos de las economías de cada miembro, sin embargo las bases de la solución de controversias en materia de dumping se han tratado de mantener en dicha transición a la OMC.

Las bases de la OMC son principalmente fundamentos del GATT, asimismo se han mantenido diferentes figuras que ayudan al correcto funcionamiento de la Organización. Se ha estudiado esa evolución del GATT a la OMC, por lo fue necesario realizar un estudio formal de lo que es la Organización Mundial del Comercio enfocándonos en sus acuerdos, ya que estos son base de las operaciones de la OMC.

La Organización Mundial del Comercio, al establecer su sistema de solución de controversias, tiene como principal objetivo el que los países resuelvan sus diferencias mediante consultas y mediación, les da la facultad para que resuelvan entre ellos el conflicto, mediante normas claramente establecidas y tengan la libertad de aplicar sus propios medios de solución ante un problema comercial, para lo cual es necesario analizar cuáles son los puntos a favor y en contra del sistema.

Se deja claro en el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping) que cada Miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las medidas

administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones en el sentido de la duración y el examen de los derechos antidumping. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

También se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones que contempla el Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.

Es importante el homologar los procedimientos de solución de diferencias en los países miembros de acuerdo a lo establecido a la Organización Mundial del Comercio y a sus acuerdos, en este caso el Acuerdo Antidumping, y aunque la mayoría de los países ya cuenta con un sistema similar al de la Organización aún se cuenta con ciertas diferencias las cuales cada nación ha adaptado de acuerdo a sus características comerciales, sin embargo, es de gran importancia la libertad que da la propia OMC para poder solucionar cada país sus diferencias.

La importancia en el procedimiento de la solución de diferencias podemos decir que se concentra en la investigación de los factores o elementos que se deben demostrar para que se pueda actuar contra el dumping, los cuales se analizaron y son la parte medular de las contingencias. La investigación nos va a señalar si existe el dumping, una amenaza o existencia de daño y la relación entre estos, asimismo es base para que se señalen las medidas a adoptar, la gravedad, porcentajes y monto del daño.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) permite que las partes en conflicto puedan tener acceso a la información que se genere y a las pruebas que se presenten con motivo de la investigación, pudiendo éstas pedir los documentos que les sean necesarios dentro del procedimiento.

Se le va a dar prioridad a resoluciones judiciales y administrativas de autoridades judiciales de alguno de los países miembros para que no existan obstáculos en el procedimiento, así mismo se pretende darle transparencia a la investigación.

Se pudo observar que el objetivo y propósitos de la investigación se cumplieron en gran parte ya que se identificaron los medios de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio así como los medios por los cuales se dan los procedimientos en la materia. Podemos señalar que, al igual que en los diferentes ámbitos del derecho, existe una evolución en los procedimientos y en los medios de acuerdo a las circunstancias sociales, económicas, políticas, y que se deben de regular de acuerdo a los diferentes acontecimientos.

BIBLIOGRAFIA

Chacholiades, M. (1992). *Economía Internacional*. (2ª. Ed.). México. McGraw Hill.

Dominguez A. (1944). *Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI, Acuerdo Antidumping*. (número extraordinario). México. Boletín económico del ICE.

Honorable Congreso de la Unión. (2005). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. México: SISTA.

Honorable Congreso de la Unión. (2005). *Ley de Comercio Exterior*. México: SISTA.

Honorable Congreso de la Unión. (2005). *Ley Aduanera*. México: SISTA.

Honorable Congreso de la Unión. (2006). *Código Fiscal de la Federación*. México: SISTA.

Málpica de la Madrid, L. (1996). *El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: UNAM

Organización Mundial de Comercio. (1998). *El comercio hacia el futuro; World Trade Organization*. (12ª. Ed.). Ginebra

Peña R. (1980). *Las preferencias en el comercio internacional (el sistema generalizado de preferencias para las exportaciones mexicanas)*. México. UNAM.

Varios. (1995). *Prácticas desleales de comercio internacional*. México. UNAM.

Witker, J. Jaramillo, G. (2005). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. México: UNAM.

Witker, J. (2005). *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*. México: UNAM.

Witker, J. Hernández, L. (2002). *Régimen jurídico del comercio exterior de México*. (2ª. Ed.). México: UNAM.

Witker, J. Patiño. (1987). *La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional*. México: Porrúa.

Witker, J. (1988). *Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México (comentados y relacionados con la legislación mexicana)*. México: UNAM.