



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**MECANISMO *ANTIDUMPING* EN EL COMERCIO BILATERAL
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

ALEJANDRO VILLA CEBALLOS

Director de Tesis:

MTRO. HUMBERTO SIMONEEN ARDILA



México Distrito Federal, 2009



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.

AGRADECIMIENTOS.

A Dios agradezco la vida, el ser mi principal guía, por darme la fuerza necesaria para salir adelante y lograr alcanzar esta meta.

A mi alma máter la **Universidad Nacional Autónoma de México**, de quien me siento orgulloso y afortunado por haberme dado la oportunidad de aprender y forjarme como profesional.

A mi madre Hilda Villa, por haberme educado y apoyarme en todo momento. Gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, la comprensión, la paciencia y por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad. Si no fuera por su sacrificio no estaría compartiendo logros en estos momentos.

A mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Al profesor Humberto Simoneen Ardila por asesorarme a lo largo de la tesis y acompañarme en este camino que hoy culmina en el presente proyecto, por compartir su conocimiento conmigo e inspirar en mi mucha admiración.

No hay palabras que puedan describir mi profundo agradecimiento **a mi familia**, quienes durante todos estos años confiaron en mí, me apoyaron y comprendieron mis ideales. En especial a mis abuelos Aurelio Villa y Ma. Luz Ceballos y a mis primas Elian Montserrat y Yazmín Nayeli.

Agradezco a mi entorno que me dio las facultades para pensar en mi futuro; a la vida que tengo y **a mis amigos** que más quiero, dándome momentos inolvidables. Si no fuera por ellos mi sueño no lo habría cumplido. En especial a: Ale, Gaby, Lillian, Sara, Tania y Verónica

ÍNDICE GENERAL

Página

Siglas y Abreviaturas.....	5
Introducción.....	6

CAPITULO I

MARCO CONCEPTUAL.

1.1 Prácticas desleales de comercio internacional.....	11
1.2 <i>Dumping</i>	14
1.2.1 Tipos de <i>dumping</i>	16
1.3 <i>Antidumping</i>	17
1.3.1 Evolución Internacional del sistema <i>Antidumping</i>	18
1.3.2 Regulación <i>Antidumping</i> en el Comercio Internacional: Organización Mundial de Comercio.....	25
1.4 La actividad <i>antidumping</i> en el mundo.....	30

CAPITULO II

COMPOSICIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA *ANTIDUMPING* EN EL COMERCIO DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS.

2.1 Sistema <i>Antidumping</i> mexicano.	
2.1.1 Legislación e institucionalización mexicana.	36
2.1.2 Proceso mexicano de investigación <i>antidumping</i>	40
2.2 Sistema <i>Antidumping</i> estadounidense.....	49
2.2.1 Legislación e institucionalización <i>antidumping</i> estadounidense.....	50
2.2.1.1 Descripción de otras leyes estadounidenses pertinentes.....	54
2.2.2 Proceso de investigación <i>antidumping</i> estadounidense.....	58
2.3 Instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en materia de solución de controversias <i>antidumping</i>	65
2.3.1 Revisión de resoluciones definitivas <i>antidumping</i> por paneles binacionales, de conformidad con el artículo 1904 del TLCAN.....	66

CAPITULO III

COMPORTAMIENTO DE LAS ACCIONES ANTIDUMPING EN EL COMERCIO BILATERAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.

3.1 Situación económica mexicana entorno a la adopción de las medidas <i>antidumping</i>	74
3.2 Controversias y adopción del mecanismo <i>antidumping</i> en México en relación al comercio con Estados Unidos.	
3.2.1 Conflictos en materia de subsidios y cuotas compensatorias entre México y Estados Unidos: 1980-1985.	82
3.2.2 Entendimiento bilateral México-Estados Unidos en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios.....	87
3.3 Medidas <i>Antidumping</i> en el TLCAN.	
3.3.1 Antecedentes del mecanismo <i>antidumping</i> en el TLCAN.....	90
3.3.2 Negociación del Capítulo XIX y Solución de controversias.....	95
3.4 Acciones <i>antidumping</i> en el comercio bilateral México-Estados Unidos.....	99
3.4.1 México en la aplicación del mecanismo <i>antidumping</i>	100
3.4.2 Comportamiento de las medidas <i>antidumping</i> entre México y Estados Unidos.....	107
3.4.3 Status de los paneles binacionales entre México y Estados Unidos.....	113
Conclusiones.....	119
Bibliografía.....	132
Glosario.....	137
Anexos.....	141

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AD	<i>Antidumping</i>
ALCCEU	Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos
BM	Banco Mundial
CAFC	<i>U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit</i> (Corte de Apelaciones del Circuito federal de EE.UU.)
CC	Cuotas compensatorias
CCC	Comisión Conjunta de Comercio
CCI	Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
CIT	<i>U.S. Court of International Trade</i> (Corte de Comercio Internacional de EE.UU.)
DC	<i>Department of Commerce</i> (Departamento de Comercio de EE.UU.)
DGPCI	Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales
DOF	Diario Oficial de la Federación
EE.UU.	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
ITC	<i>US International Trade Commission</i> (Comisión de Comercio Internacional)
OIC	Organización Internacional de Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de Naciones Unidas
PIRE	Programa Inmediato de Reordenamiento Económico
SE	Secretaría de Economía
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
TFF	Tribunal Fiscal de la Federación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UPCI	Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

INTRODUCCIÓN

A partir de los primeros años de la década de los ochenta, México inició el cambio del modelo de crecimiento económico que venía aplicando desde la II Guerra Mundial, y lo hizo atendiendo las recomendaciones promovidas por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) que derivan del paradigma neoliberal¹, que intentaba reproducirse en la economía mundial, que en el caso de México aprovechaba la debilidad generada por la crisis económica en la que el país estaba sumergido y el agotamiento del modelo anterior, condiciones que alentaban un cambio de política económica para mejorar el flujo comercial y restablecer la confianza del exterior.

En la esfera internacional, la política norteamericana demandaba tanto a nivel multilateral como bilateral la firma de acuerdos precisos y compromisorios para dismantelar los muy variados mecanismos de apoyo y promoción productiva gubernamental puestos en vigor por sus contrapartes, buscando la solidaridad de otros países desarrollados para atenuar hasta desaparecer estas prácticas por parte de los países en desarrollo², presionando la realización de negociaciones multilaterales mediante la aplicación de disposiciones unilaterales y discriminatorias. Para ello se servía de la prueba de daño, que mientras que no era objeto de negociación con los países que deseaban vender en el mercado norteamericano, podía dejar de utilizar libremente, aplicando a su arbitrio las medidas *antidumping* que sus intereses internos recomendaran. México fue víctima de esta política, y como no era miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) no tenía un marco normativo multilateral sobre subsidios y derechos compensatorios en el comercio recíproco, dejándolo en estado de indefensión.

¹ Se hace referencia a una política económica con énfasis tecnocrático y macroeconómico que considera contraproducente el excesivo intervencionismo estatal en materia social o en la economía y defiende el libre mercado capitalista como mejor garante del equilibrio institucional y el crecimiento económico de un país, salvo ante la presencia de las denominadas fallas del mercado.

² Uno de los casos en los que Estados Unidos negoció y abatió el sistema de subsidios fue en Brasil (1979), Paquistán (1980) y la India en el mismo año, en este último país se exigía un compromiso muy estricto, mismo que rechazó la India y como consecuencia no se le otorgó la prueba de daño, esto ocasionó que este país demandara al gobierno estadounidense ante el GATT por violar el principio de la "nación más favorecida". Cabe aclarar que fue el único que hizo este tipo de denuncia, pero tiempo más tarde se le concedió la prueba de daño y este país retiró su denuncia. Cfr., Gustavo Vega Cánovas, *México ante el libre comercio con América del Norte*. México, Colegio de México. 1991, Pp. 184-185.

Ello provocó que varios sectores productivos se vieran afectados por la imposición de derechos compensatorios de manera casi automática, y además se vieron privados de instancias para ventilar y resolver estas diferencias.

De esta manera, a partir de finales de los años setenta y particularmente al inicio de los ochenta, México pasó a ser uno de los principales países afectados por las sanciones comerciales de los Estados Unidos (EE.UU., en adelante). Debido a esto, el país experimentó el efecto nocivo de la aplicación de impuestos compensatorios³ por el gobierno estadounidense ó la amenaza de ellos, aplicando cuotas tanto en productos del sector agropecuario como en productos manufacturados, tales como el acero, textiles, vidrio y productos para la construcción.⁴ El monto al cual ascendió el pago por estas sanciones en estos primeros años fue de “[...] 13 millones de dólares en derechos compensatorios. Solamente en 1983, [...] cuando México más necesitó aumentar sus exportaciones, estas sanciones afectaron alrededor del 35% del valor exportado por el país hacia los Estados Unidos. Si sumamos esto a otras sanciones aplicadas en ese periodo, el total ascendió a 543 millones de dólares.”⁵

Ante esta situación surge la necesidad de adoptar medidas que reviertan este daño, inicialmente promovida por la enorme presión de parte de los productores doméstico destinados a la exportación, los cuales buscan una solución contra las cuotas impuestas por EE.UU, es así como el país decide adherirse al GATT en 1986, consolidándose al denominado “Código *Antidumping*” en virtud del cual puede hacer uso de este mecanismo, accionándolo para resarcir el daño que imponían tales derechos compensatorios. Aunque esta adhesión traería como consecuencia que el país disminuyera dramáticamente los aranceles, quitando permisos previos y restricciones al comercio, orientándose a aumentar las exportaciones y los flujos comerciales, abriendo oportunidades a la inversión extranjera. La apertura provocó que el sector productivo nacional quedara expuesto a prácticas desleales de comercio

³ La incidencia de las acciones compensatorias iniciadas por los Estados Unidos de 1980 a 1985 se cuantifican en 26 investigaciones, donde: 18 tuvieron resultados afirmativos con imposición cuotas compensatorias (a nueve de ellas no se les otorgó prueba de daño), donde la tasa de derecho compensatorio promedio era de un 10.8% y en 7 casos se obtuvo un resultado negativo en las investigaciones. Los datos mencionados se obtuvieron de: Aldo R. Flores Quiroga, *Proteccionismo versus librecomercio: La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1998, pp. 278-279.

⁴ Véase: Agustina Rodríguez A., “El comercio de México y su relación con Canadá en el TLAN. México y la Cuenca del Pacífico”, *Revista de Comercio Exterior*. Volumen 3, Número 10, mayo- agosto 2000. p. 43.

⁵ Para información sobre los datos adquiridos véase: Aldo Flores Quiroga, op. cit., p. 276, y William E. Glade & Cassio Luisell, *La economía de la interdependencia: México y Estados Unidos*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1989, p. 139.

internacional,⁶ e inmerso en un juego de competencia. De tal manera, muchas empresas norteamericanas tratarían de sacar beneficio de la apertura aún con procedimientos no legítimos, ejerciendo una práctica de penetración en condiciones de discriminación de precios, que consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, también llamado *dumping*, lo que se traduciría en un efecto nocivo en la economía nacional.

Posteriormente el país firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, en adelante), que generó nuevos compromisos en materia de prácticas desleales de comercio. Aunque este tema fue el último punto en ser negociado, en el proceso de su formulación y a pesar de la negativa norteamericana de incluir este tema, al final se pudo concretar, debido a que al interior del país surge un interés primordial por parte de los productores nacionales que presionaron al gobierno, exigiendo garantizar su protección de los impactos que el libre comercio podría traer consigo, estableciendo criterios que serían base en el acuerdo para evitar que la competencia desleal tuviera un impacto negativo en una economía que había iniciado recientemente un proceso de acelerada apertura comercial. Es así como se concretó este tema en las negociaciones, quedando plasmado en el Capítulo XIX del Tratado, estableciendo un sistema de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional, instituyendo paneles binacionales de arbitraje que revisarían la decisión final de la autoridad del país importador. La ventaja de este procedimiento es que otorga a los particulares la oportunidad de defender sus intereses en contra de la actuación de la propia autoridad investigadora del país en que se procesa un caso *antidumping*.

Los antecedentes mencionados, las fórmulas de solución adoptadas y las negociaciones y fricciones comerciales entre México y Estados Unidos en materia de prácticas desleales de comercio internacional (*dumping*), nos sitúan en el objetivo específico y tema central de esta tesis, que está encauzada a describir y estudiar de las relaciones comerciales bilaterales entre estos países, específicamente a la evaluación de las acciones *antidumping*

⁶ Ley de Comercio exterior (Art. 28, Cap. I, Título V) señala que: "Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares [...] Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en la Ley."

aplicadas por los mismos; de igual manera, se estudiará el procedimiento de solución de controversias en la materia que ofrece el TLCAN por medio del establecimiento de Grupos Especiales y se analizará la postura de México referente a su legislación y sistema contra prácticas desleales, en referencia al de EE.UU., según el derecho interno e internacional, haciendo uso de datos cuantitativos que nos expondrán la situación y efectividad que tiene el mecanismo *antidumping* en el país.

La razón de seleccionar a EE.UU. en la presente investigación, se finca en su importancia económica como nuestro principal socio comercial y en su amplia experiencia en el campo que nos ocupa, ya que en números redondos hay un total de 1274 cuotas compensatorias impuestas por *dumping* en la OMC hasta el 2008⁷, del cual este país encabeza la lista con más casos de aplicación de derechos *antidumping* registrados, con un total de 229 vigentes, representando un 27.82% del total mundial. En su relación con México, aplica hasta el momento 12 cuotas compensatorias, mismas que están vigentes, y en sentido contrario México ha aplicado medidas respecto a 16 productos de Norteamérica. Por otra parte, el 79% de los paneles de controversia aplicados a México en el área de libre comercio, lo representa Estados Unidos, y México sólo el 47%, donde el *dumping* estadounidense ha afectado sectores estratégicos como el siderúrgico, el textil y en fechas más cercanas, ha dañado un sector más sensible, que es el de productos alimenticios.

Estos datos argumentan la conveniencia y necesidad de analizar la actuación que el gobierno mexicano ha tenido en función de la protección justificada a sus industrias, sabiendo que los sectores productivos de EE.UU. tienen una persistente inclinación por emplear prácticas desleales, como el *dumping*.

Ahora bien, la hipótesis central del trabajo está referida a la percepción de que el mecanismo *antidumping* mexicano se encuentra en un estado estancado de eficiencia⁸ en su aplicación y acusa un gran descuido por las autoridades en cuanto a su desarrollo, frente a las condiciones actuales de la práctica de *dumping* que ejerce EE.UU., así como las medidas compensatorias que aplica; de lo cual se deriva la interrogante de si los mecanismos

⁷ Fuente: "Informe anual 2008", Organización Mundial de Comercio, p. 31.

⁸ Se entiende por eficiencia a: la expresión que se emplea para medir la capacidad o cualidad de actuación de un sistema económico, para lograr el cumplimiento de objetivos determinados, minimizando el empleo de recursos: del libro: Diccionario de economía, 3ra edición, de Andrade Simon, Editorial Andrade, 2005, Pp. 252.

antidumping aplicados por México no están siendo efectivos para evitar o detener la práctica de discriminación de precios que se ejerce en el comercio bilateral por la citada contraparte, o por cualquier otra.

Para lo anterior, es menester aclarar conceptualmente nuestro objeto de estudio enunciando qué es lo que entendemos por él, cuál es la composición del mecanismo, comparándolo con su contraparte y señalar la actividad que ha tenido en el comercio bilateral con EE.UU. Así pues, ¿bajo qué metodología se abordará el tema?

El primer capítulo enuncia el marco conceptual que sustentará la investigación. En este caso se trata de aterrizar el término *dumping* y *antidumping*, exponiendo los principios teóricos y prácticos en que se asienta este mecanismo.

El segundo capítulo constituye la aplicación de los conceptos esbozados en el apartado anterior, plasmados en casos específicos entre el mecanismo *antidumping* mexicano y estadounidense, describiendo su desarrollo jurídico, funcionamiento y composición de cada uno de ellos.

Finalmente, el tercer capítulo nos conduce a examinar los casos *antidumping* habidos entre México y EE.UU., a fin de mostrar el dinamismo en su aplicación, exponiendo los sectores más afectados por esta práctica, los probables efectos que ha producido en el mercado mexicano y la eficacia de los paneles bilaterales como medios arbitrales de solución de controversias, dando referencias de la participación de México en el desarrollo, reformulación y mejoramiento de este mecanismo, conduciéndonos a tomar conciencia de la relevancia del tema y de la alta prioridad que tiene tomar acciones oportunas y eficaces por los órganos encargados de la regulación del comercio exterior en nuestro país, para mejorar las disposiciones, su rapidez de respuesta y eficacia, en materia *antidumping*, que conduzcan a corregir o reformar este mecanismo, permitiendo un derecho oportuno y apegado a la legislación, y al marco nacional e internacional, que sentará las bases de un comercio justo que evite consecuencias nocivas en la práctica del libre comercio.

CAPÍTULO I

MARCO CONCEPTUAL

1.1 PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

El comercio internacional constituye un aspecto importante en la economía de cada país. En las últimas décadas ha venido experimentando un gran incremento que se debe, entre otros factores, al proceso de globalización y la internacionalización de la economía mundial, y a la disminución de los aranceles llevada a cabo por los países, bien sea a través de decisiones unilaterales para reducir el impuesto a la importación; de negociaciones de tratados comerciales, ó de la participación en foros multilaterales, como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (AGAAC, más conocido por sus siglas en inglés: GATT, correspondientes a General Agreement on Trade and Tariffs) ahora Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC).

Consecuentemente, la actividad comercial internacional ha crecido exponencialmente en los últimos 20 años, al mismo tiempo que la aplicación de una multitud de prácticas que impiden o dificultan que se desarrolle sin distorsiones, y que afectan el buen funcionamiento de los mercados, trayendo consigo perjuicios a las economías, en especial las recipiendarias de productos que por lo general utilizan subsidios, apoyos de distinta naturaleza y en general prácticas irregulares de comercio. La mayoría de los países condenan estos usos, porque son nocivos para el desarrollo de los flujos comerciales y genéricamente se les conoce como *“prácticas desleales de comercio internacional”*.

Respecto a este tema se ha tratado de legislar a nivel interno e internacional, con el objetivo de eliminar o reducir esas prácticas, pero también de que no se abuse en los mecanismos de defensa al grado que interfieran en el comercio y se transformen en barreras no arancelarias.

Para conceptuar estas prácticas, es importante primero definir a qué nos referimos cuando hablamos de una práctica de comercio internacional, definiéndose como: la “[...] forma ordinaria de proceder de los particulares, en lo referente a la importación y exportación

de bienes, es la concurrencia de conductas comerciales reiteradas o continuas”⁹. Aunque también, dentro de los postulados jurídicos se contempla que una práctica comercial es seguir las reglas de la competencia internacional, que constituye la llamada “práctica leal de comercio”.¹⁰ Alterarlas de manera artificial por cualquier medio será, por el contrario, desleal.

Las prácticas desleales más comunes son las que afectan al precio de venta del producto, es decir, producen una alteración de los precios a los cuales se enfrenta la competencia de un determinado país, de ahí que se las ubique dentro de la teoría general de precios, por tratarse de una discriminación de los mismos. Se consideran dentro de estas prácticas: la importación de mercancías idénticas o similares a las de producción nacional, en condiciones de *dumping* –que se definirá más adelante– y aquellas que son objeto de subvenciones por su país de origen o procedencia, y son consideradas indeseables en el comercio entre los Estados, debido a que causan daño grave a una rama en la producción nacional del país que recibe dichas mercancías.

En México, cada una de estas prácticas tiene un tratamiento legal, que se da en el ámbito del derecho administrativo. Las prácticas desleales del comercio internacional según el concepto legal mexicano las señalan como:

“la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios y de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares [...] Las personas físicas o morales que importen mercancía en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria [...]”¹¹

Esta definición nos conduce a plantearnos en qué consisten las medidas para evitar que se presenten estas prácticas en las economías nacionales de los distintos países, y como los países han legislado a nivel nacional e internacional la manera de frenar estas acciones cuando se demuestra que están causando daño a la economía de un país o una entidad. De

⁹ Óscar Cruz Barney, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002, p 16.

¹⁰ Véase, John Eatwell, Murray Migate & Peter Newman; *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Vol: 4, by the Stockton Press, USA and Canada 1987.

¹¹ Ley de Comercio Exterior, Artículo 28.

ahí han surgido los derechos compensatorios ó lo que se conoce como *derecho antidumping* (en el caso de la discriminación de precios en el mercado) y que el GATT lo contempla como: “[...] un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.”¹²

Lo que pretenden estos derechos es poner un sobre arancel o medida equivalente, a las mercancías que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, buscando con ello equilibrar los precios en el mercado y compensar el daño ocasionado por su alteración artificial. Hay que tener en cuenta que las medidas de protección como las cuotas compensatorias¹³, deben ser pagadas por los importadores una vez que se ha investigado y comprobado que se importa en condiciones de "competencia desleal", y que el diferencial de precios ocasiona daño a la actividad productiva del país que la recibe. Estas cuotas pretenden sancionar el acto de la importación desleal, y aunque no evitan que esos productos sigan participando en el mercado doméstico, pretenden igualar su precio al internacional, al que se vende en el país que exporta, o algún otro referente válido, de tal manera que se evite el impacto en los precios normales de los productos y que los productores nacionales resulten dañados por el desplazamiento de mercancías iguales o similares que ellos elaboran.

No todas las compras que se realizan en el exterior que se venden en el mercado interno a precios más reducidos que los internos, se adquieren en condiciones de *dumping* o práctica desleal. La mayor eficiencia puede provenir de las ventajas competitivas alcanzadas en el país de origen o transferencia del producto. Con la apertura de los mercados, la producción nacional tiene que prepararse para ser más eficiente y competitiva con relación a la producción extranjera y 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.

1.2 DUMPING

¹² Artículo VI, párrafo 3, del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947).

¹³ Es importante señalar que la imposición de una medida compensatoria no es un castigo, ni la recaudación conseguida a través de su pago se destina a compensar a las empresas dañadas por causa el *dumping* o subvención.

Cada país debe velar por la producción nacional para evitar que se dé cualquier práctica de comercio desleal. Por ello, se ha preparado este apartado que resalta diversos aspectos relacionados con el *dumping*, práctica que utilizan muy ampliamente diferentes economías del mundo.

Antes de definir concretamente el término central de la investigación, es necesario darle contenido dentro de la teoría económica, de esta forma tendrá un sustento más sólido y ayudará a explicar mejor el tema.

Algunos investigadores enmarcan que las primeras referencias al fenómeno del *dumping* las realizó Adam Smith en su investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (1776), donde “[...] critica la práctica estatal de conceder primas a la exportación y de estimular las exportaciones mediante el establecimiento de precios inferiores a los practicados en el mercado interno”.¹⁴

A pesar de este referente, la teoría económica siguió avanzando en el estudio de este fenómeno, y tiempo después la teoría de la competencia imperfecta nos da una referencia básica sobre las condiciones en el mercado en el que se desarrolla lo que entendemos ahora como una práctica de *dumping*. Joan Robinson una economista de los años treinta del siglo pasado, define a esta teoría como: “una situación en el mercado en la que un solo agente de los que funcionan en él, manipula la condición del producto y pueden afectar directamente a la formación de precios; dentro de esta competencia imperfecta las empresas establecen un precio diferente”.¹⁵

Por lo anterior, se puede decir que el *dumping* genera o provoca imperfección en el mercado, donde las empresas que concurren establecen el precio general imperante de un producto. Esa imperfección es capaz de modificar artificialmente los precios; limitar la competencia y eventualmente el acceso de otras empresas. Con frecuencia, se da el caso de que encuentre provechoso vender una misma mercancía a precios diferentes. “Al acto de vender el mismo artículo –producido bajo el control de un solo centro– a precios distintos

¹⁴ Cruz Barney. Op. Cit., p.25, donde el autor cita a: López-Jurado Romero de la Cruz, Carmen, *El control jurisdiccional de la actividad comunitaria en materia de dumping y de subvención*, Granada, Universidad de Granada-Junta de Andalucía, 1993, p.17.

¹⁵ Joan Robinson, *Economía de la Competencia Imperfecta*, Barcelona, Ediciones Martínez Roca S.A., 1973, 2da Edición,, p. 45.

según los compradores, se le llama *discriminación de precios*”¹⁶ esto supone un precio diferente contra los productos que están en ese mercado, donde el consumidor busca comprar más mercancía y aumentar su beneficio por el precio; ello genera por los propios compradores, una exclusión del producto más caro y optimiza su preferencia al que tenga precios artificialmente bajos.

Siguiendo esta línea de investigación, los primeros estudios certeros acerca del *dumping* fueron llevados a cabo por Jacob Viner (1923), donde señala que el *dumping* se define como una discriminación de precios entre mercados nacionales y que consiste en vender un producto a un mercado (de exportación) a un precio inferior a diferencia del mercado doméstico ó de origen¹⁷. Esta venta a precios diferentes a compradores en diferentes mercados nacionales ha de ser considerada como discriminación de precios¹⁸, si y sólo si los precios diferentes son establecidos para bienes idénticos o substancialmente idénticos ofrecidos a la venta bajo condiciones y términos de ventas similares¹⁹.

Otro autor que conceptúa al *dumping*, agrega componentes para hacer más sólido su argumento. Es Paul R. Krugman, quien califica al *dumping* como: “[...] una práctica de precios en la que una empresa establece un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país. [...]”²⁰. Este autor menciona que el *dumping* puede producirse sólo si se dan dos condiciones: La primera es que la industria debe ser de competencia imperfecta, por lo que las empresas establecen precios y no toman el precio de mercado como dado. El segundo argumento, es que los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes nacionales no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación.

La definición arriba expresada incluye parámetros nuevos para el *dumping*, haciendo referencia a que este fenómeno ya ha sido estudiado bajo una línea de fundamentos teóricos que demuestran al *dumping* como un fenómeno económico que ha estado intrínsecamente

¹⁶ *ibid.*, p. 223.

¹⁷ Véase Jacob Viner, *Dumping: a problem in international trade*, New York, Ed. Reprints of Economic Classics, 1966, 276 pp.

¹⁸ El término “discriminación de precios” hace referencia al *dumping* de igual manera, y de esta forma está enmarcado en la legislación mexicana.

¹⁹ *ibid.*, p 3.

²⁰ Paul Krugman & Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: teoría y política*, Madrid, Ed. Addison Wesley, 2001, 5ta edición, p. 147.

relacionado con la existencia de empresas con una elevada capacidad productiva, y como una actividad comercial estratégica y sistemática, que emprenden para maximizar sus beneficios.

1.2.1 Tipos de *dumping*

Se han detectado tradicionalmente tres situaciones de *dumping*²¹, que se basan más en el hecho de duración o tiempo y los objetivos que tienen las empresas en ejercer dicha actividad. Estas tres distinciones son el *dumping* esporádico, persistente y el depredador.

Dumping esporádico: este tipo de práctica ocurre solamente en casos dispersos y en intervalos irregulares, ya que no es la manifestación de una política de exportación definitivamente establecida. Por esta razón, los productores del país donde se importa la mercancía objeto de *dumping*, sólo se ven sometidos a bajos precios extranjeros por un corto período de tiempo, y principalmente se ve motivados cuando un productor desea deshacerse de un exceso de *stock* en la producción, es decir, quiere dar salida a los excedentes de producción, ya que el productor puede estar enfrentándose a un aumento en los costes de almacén, peligro de deterioro del producto o de un cambio de modas, de esta manera reduce los precios la mercancía en el mercado doméstico al cual exporta.

Dumping persistente: es el que se aplica “[...] continua, constante y sistemáticamente por un período relativamente prolongado, que se practica de acuerdo con una política de exportación definitivamente establecida [...]”²². Las principales motivaciones para los productores son:

- a) mantener presencia en un mercado nuevo: en este caso el productor está dispuesto a vender a precios reducidos porque esto servirá para conservar en el futuro un mercado que no tenga temporalmente ninguna atracción, aunque el exportador piensa que ese mercado tiene un gran potencial y busca penetrar en él.
- b) para desarrollar la voluntad comercial de los compradores en un nuevo mercado: donde un productor puede reducir los precios en un mercado, el cual, servirá para

²¹ Véase: Jacob Viner, “Dumping as a method of competition in international trade”; *The University Journal of Business*. Vol. 1, No. 2. (Feb., 1923), pp. 182-190. Es el primer economista que hace estas tres distinciones de acuerdo al tiempo en que se ejerce esta práctica y los motivos que tienen a las empresas en emprenderlas.

²² Raúl Crespo B. “La Práctica del *dumping* y los fundamentos del *antidumping*”, *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 1997, Vol. III, No. 2 (jul-dic), p. 60.

establecer su comercio y desarrollar en esto una demanda para sus productos que hagan posteriormente posible su venta en ese mercado con precios más altos.

Dumping depredador ó de largo plazo: Es aquel *dumping* destinado a mantener la presencia en un mercado; se práctica continúa ó permanentemente, y se origina cuando:

- a) El exportador trata de excluir a la competencia, con el objetivo de eliminarla e inducir a los competidores, bajo la amenaza de una guerra de precios destructiva, a seguir los precios marcados por el "*dumper*"²³ o bien a repartirse el mercado. La segunda es que una vez eliminada la competencia pueden incrementar los precios del producto; esto funciona como una estrategia para colocarse como oferentes monopolistas de un bien, asegurando su mercado.
- b) Prevenir la aparición de competidores: teniendo un precio establecido, no surgirá un nuevo competidor que pueda igualar los precios ó la preferencia de los compradores.
- c) Tomar represalias haciendo *dumping* recíproco: esto funciona como una medida defensiva, consistente en hacer *dumping* en el país del *dumper* inicial. Los productores del país importador pueden defenderse haciendo esta práctica, como una guerra equivalente a una guerra de precios en un mercado integrado. Si los productores de ambas partes no quieren verse seriamente perjudicados deberán abandonar la guerra de precios.

1.3 ANTIDUMPING

La utilización de un *dumping* abusa de la visión de optimización paretiana, la cual consiste en la existencia de un nivel de distribución de recursos en el que nadie puede mejorar sin que empeore otro. Es por esta razón por la que el *dumping* es dañino para el comercio mundial. Por una parte, el *dumper* aumenta los precios por encima del costo marginal, y por otra, cobra precios discriminados a diversos consumidores, trayendo consigo daño²⁴ a la producción nacional del país importador.

La razón primordial de imponer medidas que reviertan el daño, nace por la enorme presión por parte de los productores domésticos de los países importadores, los cuales buscan protección contra la rivalidad extranjera mediante el "derecho *antidumping*", que se

²³ Se entiende por *dumper* a la persona que ejerce la práctica de *dumping*.

²⁴ Se entiende por daño a la producción nacional el perjuicio importante existente; también, la amenaza de daño real e inminente; ó a un atraso sensible en el inicio o puesta en práctica de una producción nacional.

determina como un derecho especial al que se sujetan las mercancías que son importadas en condiciones de *dumping*. Este término es equivalente al de la cuota compensatoria en la legislación mexicana y sirve para contrarrestar cualquier prima o subvención concebida directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de un producto.

El apoyo de la explicación teórica estándar para el uso del *antidumping* se basa en la visión de que el *antidumping* es una respuesta a una práctica injusta o desleal de comercio, y es solicitado por los productores en el país importador para que el gobierno compense, cuantitativamente, las ventajas artificiales obtenidas por los productores y exportadores del país de exportación, de modo que puedan competir en un pie igual con los productores del país de exportación. Los economistas endosan la discusión básica proporcionada en este marco estándar y admiten que el *antidumping* es una medida correctiva comercial²⁵.

Hay que tener en cuenta que las medidas de protección, como las cuotas compensatorias²⁶, deben ser pagadas por los importadores cuando se ha investigado y demostrado que se importa en condiciones de "competencia desleal". Estas cuotas pretenden sancionar a los importadores, aunque no evitan que sigan participando en el mercado doméstico con el comercio de sus mercancías. Lo que se pretende es el encarecimiento de tales productos en un nivel tal que se evite que los productores nacionales resulten dañados por el desplazamiento de sus mercancías que tales importaciones provoca.

1.3.1 Evolución Internacional del Sistema *Antidumping*.

El *dumping* es un fenómeno económico que ha estado íntimamente relacionado con la existencia de empresas con una elevada capacidad productiva. En el pasado, estas empresas, dada la necesidad de aumentar sus escalas de producción, emprendieron una activa búsqueda de nuevos mercados ofreciendo sus productos en los mercados foráneos a precios inferiores a los del mercado local.

El fenómeno del *dumping* no habría podido llevarse a la práctica sino hasta después de que la revolución industrial trajera consigo la producción a gran escala, y la búsqueda activa

²⁵ Véase: Leonard K. Cheng, Larry D. Qiu & Kit Pong Wong, "Anti-Dumping Measures as a Tool of Protectionism: A Mechanism Design Approach"; *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, No. 3. (Aug., 2001), pp. 639-660.

²⁶ Es importante señalar que la imposición de una medida compensatoria no es un castigo, ni la recaudación conseguida a través de su pago se destina a compensar a las empresas dañadas por causa del *dumping*.

para mercados más amplios. Es por ello que no resulta una casualidad el que haya sido Inglaterra²⁷, el primer país en experimentar la revolución industrial, en el que recayeran las primeras denuncias de manera extensiva por el empleo de este tipo de prácticas. Durante gran parte del siglo XVIII, Inglaterra fue objeto de numerosas acusaciones por el empleo del *dumping*, proviniendo fundamentalmente de los productores norteamericanos y franceses quienes demandaban mayores protecciones arancelarias para sus industrias nacientes. No obstante, con el ulterior desarrollo de importantes industrias en otros países y el establecimiento del libre comercio en Inglaterra, las denuncias contra este país fueron disminuyendo, y creciendo las que se formulaban a otras naciones.

Otro caso que merece señalarse es el de Alemania, que a finales del siglo XIX se convertía en uno de los países con mayores acusaciones por el empleo sistemático del *dumping*, política de precios de las empresas alemanas que en gran medida fue facilitada por la presencia de una organización industrial a gran escala bajo la forma de cárteles. Las quejas similares habían sido hechas por industrias del hierro, de textil y carbón desde 1891²⁸. También Estados Unidos de América fue objeto de numerosas acusaciones por este tipo de prácticas durante esta época. No obstante, es importante señalar que en esta nación, a diferencia del caso alemán, la existencia de una legislación prohibía explícitamente cualquier tipo de asociaciones entre las empresas para controlar los precios, lo que hacía más difícil la práctica aludida. De ahí que los casos de *dumping* registrados se han presentado, por lo general, en industrias que poseían un alto nivel de concentración, tal como eran los sectores petrolero, del hierro y el acero.

En épocas más recientes, el crecimiento en diversos sectores productivos ha provocado la proliferación de casos de *dumping*, efectuado por parte de industrias y países, especialmente las grandes naciones industriales. Ello ha traído como consecuencia que cada

²⁷ Una referencia más amplia acerca de el desarrollo de este fenómeno en el comercio internacional y algunos casos en específico como el de Francia, Alemana y Estados Unidos los da Jacob Viner en: "The Prevalence of Dumping in International Trade: I"; *The Journal of Political Economy*. Vol. 30, No. 5. (Oct., 1922), pp. 655-680. Señalando las principales motivaciones de los países en emprender dicha práctica y la manera en la cual se desarrollaron las primeras políticas *antidumping*.

²⁸ La mayoría, de esos cárteles alemanes, empezaron una política de fomento a las exportaciones, enganchándose al comercio comúnmente y sistemáticamente vendiendo a precios bajos al extranjero, tenía como su objetivo predominante el mantenimiento de la producción completa y de los precios internos estables y provechosos, empezar a ganar mercados extranjeros y destruir a las industrias competentes de países extranjeros. No fue sino hasta 1902, que se instituyó en el país la regulación contra estos y la supresión de tales prácticas consideradas como un peligroso a la industria alemana.

uno de los países empezaran a desarrollar mecanismos para revertir los efectos de esa práctica.

El estudio de las disposiciones contra prácticas desleales de comercio (*dumping*) suele dividirse en dos grandes periodos²⁹: el primero que abarca los inicios del siglo XX hasta la Segunda Guerra Mundial, donde aparecen las primeras expresiones de las legislaciones comerciales en la materia; y el segundo periodo, que hace hincapié al fin de la guerra hasta el establecimiento del actual orden económico mundial.

En el primer periodo donde los derechos *antidumping* empiezan a aparecer, tenemos que es justamente en Canadá, el primer país del mundo en legislar en torno al *dumping* (1904). Algunos aspectos relevantes de dicha regulación establecen “[...] la determinación del margen de *dumping* como la diferencia entre el ‘valor normal o precio de mercado en el país de origen y el precio de exportación. En consecuencia, aquellos productos importados que presentaban un margen de *dumping* positivo estaban sujetos a un “derecho antidumping”, siempre y cuando estos bienes se encontraran dentro del sistema arancelario, condición que sería modificada en 1907, permitiéndose la aplicación de dichos derechos únicamente a los bienes producidos en Canadá. [...]”³⁰

Una vez desarrollada esta normatividad en Canadá, otros países siguieron el ejemplo, adoptando medidas *antidumping* similares, de manera que para 1921 países como Nueva Zelanda (1905), Australia (1906), Francia (1908), Sudáfrica (1914), Estados Unidos (1916), Reino Unido (1920) y Japón (1921), habían establecido mecanismos equivalentes.

Al paso del tiempo, aumentó la preocupación por legislar con mayor detalle y precisión estas medidas a favor de la protección industrial de las economías, proponiendo instaurar una normatividad multilateral que tratara de establecer disposiciones homogéneas a nivel mundial. El primer paso fue cuando la Liga de Naciones en 1920 y la Conferencia de Ginebra (1922) se ocuparon del tema, llevando a la elaboración del “*Memorandum on Dumping*” por Jacob Viner.³¹

Después de la Segunda Guerra Mundial, en la celebración de la Conferencia de Bretton Woods (1944), los Estados Unidos (en adelante E.E.U.U.) propusieron la creación de un

²⁹ Cruz Barney. Op. Cit., p. 40.

³⁰ Crespo B. Op. Cit., p.68.

³¹ Cruz Barney. Op. Cit., p.42.

organismo de comercio multilateral que sirviera de complemento a los nacidos en estos acuerdos, donde se buscó crear la Organización Internacional de Comercio (OIC). Posteriormente la Organización de Naciones Unidas (ONU) celebró una conferencia sobre Comercio y Empleo en el año de 1947 donde participaron 57 países, “[...] que llevó a la firma de la carta de la Habana en marzo de 1948 por 57 de ellos. Dicha conferencia dio como resultado la estructura jurídica de la OIC, un acuerdo multilateral para negociar una desgravación arancelaria recíproca y la determinación de las cláusulas generales que contienen las obligaciones principales relativas a dicha desgravación arancelaria. Ante el fracaso de la creación de la OIC por la resistencia estadounidense, los otros dos textos se convertirían en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 o GATT 47, que funcionó gracias a un protocolo de aplicación provisional que permitió su subsistencia por más de 50 años hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1994-1995.”³²

En ese naciente organismo internacional el GATT, se examinaron las medidas aplicadas y se decidió convenir las que el Acuerdo General normaría entre sus miembros para prevenir prácticas desleales de comercio, que en su Artículo VI que reconoce la existencia de prácticas desleales y permite la aplicación de cuotas compensatorias. En este sentido, los esfuerzos se dirigieron a homogenizar los conceptos centrales, como la definición del *dumping*, limitar el derecho *antidumping* a un máximo equivalente al margen de *dumping* y a garantizar la aplicación de los derechos compensatorios, cuando dichas importaciones causan o amenazan causar daño a las industrias nacionales competidoras, o bien, un retraso sensible en el establecimiento de éstas.

En el perfeccionamiento de este marco internacional, dentro de las negociaciones de la Ronda Kenedy del GATT (1962-1967) se encontró que “[...] los problemas principales que buscaban resolver giraban en torno a la ausencia de la prueba de perjuicio por el poco riguroso de los conceptos establecidos en las normas *antidumping*, y eliminar los retardos, incertidumbres y arbitrariedades en los procedimientos de aplicación de la ley.”³³

El resultado estas negociaciones fue la adopción del primer Código *Antidumping*, denominado “*Acuerdo de Implementación del Artículo VI del GATT*”, mediante el cual se

³² Ibid., p.43

³³ Ibid., p.70.

establecen los procedimientos y las reglas de aplicación de las medidas *antidumping*, y se promueven las revisiones en las legislaciones de Estados Unidos, Canadá y las Comunidades Europeas. El Código establece, por una parte, un procedimiento para la adopción de medidas *antidumping* así como la definición de diversos conceptos aplicables al mismo. Sin embargo, pese a que el Código clarifica y precisa los pasos para la determinación de la existencia de *dumping* y de daño, la suerte del Código no fue la mejor, ya que el Congreso de los Estados Unidos se negó a ratificarlo al considerar que los negociadores estadounidenses se excedieron en sus facultades negociadoras y que el texto del Código se contradecía con el derecho interno de aquel país en temas como daño material.³⁴

Cuadro I.1
RONDAS COMERCIALES DEL GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Progresos en la legislación Antidumping
1947	Ginebra	Aranceles	Artículo VI del GATT 47
1949	Annecy	Aranceles	
1951	Torquay	Aranceles	
1956	Ginebra	Aranceles	
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas Antidumping	Acuerdo de Implementación del Artículo VI del GATT
1973- 1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico.	Nuevo Código Antidumping que sustituiría al de 1967
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC.	Se fortaleció y modificó los lineamientos que generaban conflictos, tratando de implementar un conjunto de reglas con mayor alcance y con acuerdos más detallados.
2001	Qatar (Ronda Doha)	Aranceles, desarrollo de los países, medidas antidumping	Mejorar las disciplinas previstas. Se emprenden reformas por un grupo de naciones: Amigos del Antidumping

Fuente: elaboración propia.

Entre lo ya mencionado, este Código también contemplaba la conformación de un comité de prácticas *antidumping*, que se integraría por representantes de los diversos países,

³⁴ Cruz Barney. *Op. Cit.*, p. 47.

donde de igual manera supervisaría la adaptación de las legislaciones internas a los concernientes en el Código.

En la Ronda Tokio (1973-1979) a pesar de que el tema *antidumping* no estaba incluido en la agenda de negociación, termino abordándose, a grado tal que se desarrolló un nuevo Código *Antidumping* que sustituiría al de 1967, firmado por 25 países. Dentro de sus modificaciones se especificó que no basta que un país pruebe que ha recibido importaciones en condiciones *dumping*, sino además, debe demostrar que tales importaciones dañan a la industria local que produce artículos similares; además, se destacaron cuatro aspectos importantes que cambiaron su uso:

- i. El tratamiento de ‘ventas por debajo de costos’ para propósitos de cálculo del precio en el mercado doméstico (valor normal).
- ii. La determinación de ‘daño material’.
- iii. La especificación de los ajustes aplicables a los precios para propósitos de comparación.
- iv. El asunto relacionado con el *standing* (requisito de representatividad de la industria nacional solicitante de una investigación).³⁵

Adicionalmente, en el nuevo código se establecieron de manera explícita los aspectos que pudieran ser considerados como indicadores del perjuicio causado a la industria nacional, enumerándose así un conjunto de condiciones, entre las cuales se pueden mencionar: la caída en la producción, en las ventas, en la participación de mercado, en los beneficios, en el retorno a la inversión, en la capacidad utilizada, etc.³⁶

Este acuerdo internacional, en resumen, no prohíbe el empleo del *dumping per-se*. Este es condenado en los casos en los que su aplicación cause o amenace causar un perjuicio importante a la industria nacional. Por otra parte, el acuerdo permite dar respuesta a este tipo de prácticas a través de la aplicación de derechos antidumping una vez que se presentan ciertas circunstancias. Por esta razón, el tratado establece tres clases de restricciones para el uso de tales derechos: 1) reglas específicas sobre qué hechos constituyen el *dumping* requiere de la comparación entre precio de exportación y precio “normal” (usualmente el precio

³⁵ Modesto Armando Barragán Fernández. *El antidumping como instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Ed. Porrúa, 2005, p.10.

³⁶ Crespo B. *Op. Cit.*, p.71

doméstico), 2) reglas detalladas acerca del requisito del perjuicio a la producción nacional, y 3) reglas claras sobre los procedimientos bajo los cuales los gobiernos determinan y aplican los derechos antidumping, los cuales han de ser consistentes con los acuerdos internacionales alcanzados en las negociaciones del GATT.³⁷

En la siguiente rueda de negociaciones dentro del GATT, la Ronda Uruguay (lanzada en 1984) se crea la OMC, y como el texto *antidumping* anterior creó incertidumbre y falta de credibilidad, se buscó fortalecer y modificar los lineamientos que generaban conflicto; por ello se implementó un conjunto de reglas con mayor alcance y con acuerdos más detallados, donde se destacan las siguientes puntos:

- I. Fijación del margen de *dumping de minimis*.
- II. Precisión de la metodología para el análisis de daño.
- III. Legitimación de la práctica de acumulación para el análisis de daño.
- IV. Establecimiento de una metodología general para “causalidad”
- V. Fijación de un plazo para la aplicación de medidas provisionales.
- VI. Establecimiento de un procedimiento para nuevos exportadores.
- VII. Posibilidad de aplicación de una cuota menor al margen de *dumping* calculado.
- VIII. Definición de la duración de las medidas compensatorias.³⁸

Hasta la fecha no existe un acuerdo generalizado sobre un texto relativo a las medidas *antidumping*. El principal problema radica en lograr un equilibrio entre los países interesados en incorporar al Código las nuevas figuras propuestas como el llamado *dumping indirecto o circumvention*³⁹ y aquéllos, como México, que proponen un mayor fortalecimiento y aplicación correcta de las normas, procedimientos e investigaciones contra el *dumping* para evitar que sean utilizadas como instrumentos proteccionistas.⁴⁰

En la última ronda de negociaciones de la OMC , llamada Ronda Doha para el Desarrollo (2001), uno de los temas era el relativo a las medidas *antidumping*, que busca preservar los conceptos básicos, principios y efectividad del Acuerdo *Antidumping*. Por esa razón, se crea un grupo de negociación, en particular para trabajar sobre imprecisiones,

³⁷ Ibid., p.72

³⁸ Barragán Fernández, *Op. Cit.*, p.11.

³⁹ Exportación de los productos en los cuales se han incorporado insumos importados en condiciones *dumping*.

⁴⁰ s/autor, Secretaría de Comercio y Fomento a la industria (SECOFI). *Instrumentos jurídicos fundamentales del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, SECOFI, 2000, p.8.

lagunas y otros aspectos sensibles en específico. De esta manera, se plantean modificaciones en la normatividad de este mecanismo, a fin de darle más eficiencia y esclarecer su aplicación.

En estos cambios dentro de las negociaciones para reformar el mecanismo, se han emprendido el estudio de reformas por un grupo de naciones que se denomina “Amigos del *Antidumping*”, en un esfuerzo colectivo encabezado principalmente por: Brasil, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Chile, Hong Kong, Israel, Japón, México, Noruega, Singapur, Suiza, y Tailandia, entre otros, que buscan modificaciones de carácter técnico y abarcan aspectos que permitan: “[...]reducir los márgenes de discrecionalidad promovidos por huecos en la legislación; así como por falta de regulación precisa tanto en cuestiones del cálculo *dumping* como en el análisis de daño. Se destacan por su importancia los siguientes: niveles de significancia, periodo de vigencia de las cuotas compensatorias y márgenes de *minimis*.”⁴¹

Como podemos apreciar, hoy en día el *dumping* está regulado prácticamente por las normas de la OMC, pero a pesar de ello, en varios países del hemisferio se han introducido en sus tratados de libre comercio reglamentaciones en cuanto a esta materia. Esto tiene como finalidad establecer disciplinas más profundas que las existentes en el ámbito multilateral, y por otra parte, a fin de crear mecanismos más ágiles para la solución de conflictos entre países provenientes de la aplicación de derechos *antidumping*. Por lo general, estos acuerdos desarrollan con más detalles aspectos específicos del procedimiento a seguir en cada país previo a la exigencia de estas medidas.

1.3.2 Regulación *Antidumping* en el Comercio Internacional: Organización Mundial de Comercio (OMC).

Este apartado muestra una breve explicación de los elementos clave sobre el manejo de un mecanismo que determina un procedimiento de investigación, donde los países suscritos a la OMC recurren cuando se detecta que se incurre en una práctica desleal de comercio *dumping*, para fines de este apartado es preferible destacar los elementos que se componen la existencia del *dumping* y otras variables, las cuales dan una clara visión de cómo se prevé y se maneja la legislación internacional en materia *antidumping*.

⁴¹ Barragán Fernández, *Op. Cit.* p.20.

Los derechos *antidumping* ó impuestos compensatorios (cuotas compensatorias en México) en el marco de la OMC y en su relación con la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, prevé la aplicación de estas cuotas independientemente del arancel aduanero que corresponda a la mercancía. Tienen carácter provisional o definitivo y pueden determinarse en cantidad monetaria específica o en puntos porcentuales.

Para imponerse deben demostrarse tres variables a través de un procedimiento administrativo que pertenece a un sistema jurídico de regulación *antidumping* y son: 1) la existencia de *dumping*; 2) la existencia de daño importante o amenaza de daño importante; 3) la relación causal entre el *dumping* y el daño importante o amenaza de daño importante.

1) Existencia de *dumping*.

Para considerar que un producto es objeto de *dumping* es necesario que la autoridad investigadora del país en el que ocurre esta práctica desleal de comercio, determine que un exportador está vendiendo su mercancía a un precio inferior que en el mercado de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.⁴² Esto se puede justificar con una relación de la diferencia entre el valor normal⁴³ del producto sujeta a investigación, entre el precio de exportación⁴⁴, a lo que se conoce como un “margen de *dumping*”⁴⁵ siempre y cuando los productos extranjeros se vendan en el mercado doméstico a un precio inferior a su valor normal, es decir:

- Precio de Importación > Valor Normal: no hay *dumping*
- Precio de Importación < Valor Normal: hay *dumping*

⁴² Artículo 2.1, del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (en adelante GATT) de 1994.

⁴³ Se entiende por “valor normal” al precio que el exportador extranjero vende el producto idéntico o similar en su país de origen. La OMC determina que cuando este precio no se puede utilizar, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país, es decir en un tercer país ó un cálculo basado en el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios. (Artículo 2.2, del Artículo VI del GATT de 1994).

⁴⁴ Se entiende por “precio de exportación” al precio que se vende el producto en el país al que se importa. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine. (Artículo 2.3, del Artículo VI del GATT de 1994).

⁴⁵ Previsto en el Artículo 2.4 y 2.4.2, del Artículo VI del GATT de 1994.

2) La existencia de daño importante o amenaza de daño importante.

Después de haber determinado que en realidad existe una práctica desleal (*dumping*), la autoridad investigadora competente del país importador tiene que determinar si hay “daño importante” en la rama de producción nacional. La determinación de la 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.⁴⁶

La autoridad investigadora incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, como son: “[...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”.⁴⁷

Si existe una depreciación de estos factores o índices económicos durante un periodo de investigación evaluado, es probable que la producción nacional en algún sector de la economía esté siendo afectada por causa de *dumping*, que es el segundo elemento necesario para la aplicación de los derechos compensatorios.

3) La relación causal entre el *dumping* y el daño importante o amenaza de daño importante.

[...] 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 [...]”⁴⁸, y los

⁴⁶ Artículo 3.1, *ibid.*

⁴⁷ Artículo 3.4, *ibid.*

⁴⁸ Artículo 3.5, *ibid.*

daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de *dumping*⁴⁹.

Para realizar este análisis la autoridad investigadora tendrá en cuenta el aumento de las importaciones del producto objeto de *dumping*, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador, y si este volumen tiene un efecto sobre los precios de productos idénticos o similares en el mercado nacional.

Respecto 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 consiste en bajar de otro modo los precios de manera significativa, o impedir de manera significativa la elevación que en otro caso se hubiera producido.⁵⁰

La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas. Los factores que demuestren que darían lugar a una situación en la cual el *dumping* causaría un daño, deberán ser claramente previstos e inminentes. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores⁵¹:

- i. Que existan razones convincentes para creer que en el futuro inmediato habrá un aumento sustancial de las importaciones del producto a precios *dumping*, que indiquen la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii. Ampliación de la capacidad inminente y sustancial disponible del exportador, que indique la probabilidad de un aumento de las exportaciones objeto de *dumping* al mercado nacional, teniendo en cuenta la capacidad de absorber el posible aumento de las mismas;

⁴⁹ 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.”. (Artículo 3.5, del Artículo VI del GATT de 1994.)

⁵⁰ Artículo 3.2, *ibid.*

⁵¹ Artículo 3.7, *ibid.*

- iii. que las importaciones se realicen a precios que al interior tengan efectos de hacer bajar los precios o impedir el alza significativa de los mismos, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y las existencias del producto objeto de la investigación.⁵²

4) Establecimiento de Derechos *Antidumping*.

Una vez que se reunieron los tres requisitos anteriores, se toma la decisión de fijar la cuantía del derecho *antidumping*, que se ponderará en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de *dumping*, aunque se debe aclarar que esta cantidad no debe excederse de dicho margen, ya que se considera que si ese derecho es inferior bastará para eliminar el daño a la rama de producción nacional afectada. Esta cuantía del derecho se habrá de adoptar por las autoridades del Miembro importador. Por otra parte, también se señala que se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos antidumping, si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios *dumping*, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*⁵³.

De esta forma cuando se ha decidido establecer el derecho compensatorio, esté sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el *dumping* que esté causando daño⁵⁴. La duración de todo derecho antidumping definitivo será en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición, salvo que las autoridades, en un examen iniciado antes de esa fecha, por propia iniciativa o por petición debidamente fundamentada hecha en nombre de la rama de producción nacional, determinen que la supresión del derecho daría lugar a una continuación o la repetición del daño, y de esta manera, el derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen⁵⁵.

⁵² Ibidem, incisos i,ii,iii.

⁵³ Artículo 8.1, del Artículo VI del GATT de 1994.

⁵⁴ Artículo 11.1, *ibid*.

⁵⁵ Artículo 11.3, *ibid*.

1.4 LA ACTIVIDAD *ANTIDUMPING* EN EL MUNDO.

El GATT en 1947 consideró la liberalización comercial reconociendo que el aumento del libre comercio podía generar que las economías fuesen cada vez más vulnerables a lesiones mediante intercambios comerciales, y que cualquier gobierno que mantuviera un régimen comercial abierto debía actuar para su protección; de esta manera surge un mecanismo de protección *antidumping*.

Al día de hoy, los 153 países pertenecientes a la OMC están bajo la aplicación de la normatividad en materia *antidumping* emanada por este organismo, tratándola de acoplar a su legislación interna para evitar daños en alguna rama de su producción nacional. Hasta el momento, este mecanismo ha tenido un aumento en cuanto a su uso, y más aún a partir de que las políticas de liberalización comercial tomaron más fuerza alrededor de los años ochenta.

En el recuento de la actividad del uso de este mecanismo, podemos empezar por datos que demuestran que para 1958, 37 medidas *antidumping* estaban en vigor, de las cuales 21 fueron adoptadas por Sudáfrica; entre 1954 y 1974, menos de 100 casos fueron impuestos a los EE.UU.

Para 1963, alrededor de 110 casos habían sido emprendidos. No hay contabilidad exacta de la actividad mundial del *antidumping* para este período, porque antes de los años 80 el GATT no solicitaba a los países divulgar el número de acciones. Dentro de la Ronda Kennedy (1963-67) el uso del *antidumping* seguía siendo muy limitado entre los contratantes; casi toda la actividad se reducía a seis usuarios tradicionales importantes: los EE.UU., la Comunidad Europea, Australia, Canadá, Suráfrica y Nueva Zelandia. En la Ronda Tokio (1973-78) la actividad creció dramáticamente. En este periodo, alrededor de 1600 casos se examinaron por todas las Partes contratantes durante los años 80.⁵⁶

Por otra parte, la década de los ochenta es un periodo especial, ya que se empieza a tener más conocimiento de las disposiciones *antidumping* (véase cuadro 1.2), así como del número de casos abordados por los países. Por otra parte, la actividad de este mecanismo por

⁵⁶ Las cifras presentadas hasta el momento, se presentan en: Aradhna Aggarwal, "Patterns and determinants of Anti-dumping: a worldwide perspective", *Indian council for research on international economic relation*, No. 113, India Habitat Centre, New Delhi, October 2003, Pp. 50.

parte de los países en vías de desarrollo aumentó, sumándose al uso tradicional del que habían tenido los países como los EE.UU., la Comunidad Europea, Australia, Canadá y Nueva Zelanda, entre otros.

Se muestra a simple vista que del total de los casos habidos en esta época con un total de 1,484 eran aplicados a países desarrollados, y sólo el 2.18 % de los casos eran emprendidos contra países en vías de desarrollo, donde la mayoría las investigaciones apuntaban a que los países en vías de desarrollo imponían estos derechos contra los países desarrollados. Esto era probablemente porque los países en vías de desarrollo estaban en el proceso de aplicación de un régimen más liberal, y el *antidumping* parecía servir como herramienta para permitir a los gobiernos abrir sus economías; usar medidas *antidumping* les permitía crear una capacidad de contradecir tales acciones apuntadas contra ellos. Las presiones externas tales como penetración de la importación, ejercían una influencia considerable en el uso de este mecanismo en estos países.

Cuadro I.2
CASOS ANTIDUMPING Y CUOTAS APLICADAS EN LA DÉCADA DE 1980.

País / Grupo	1980/1984	1985/1989	Total
Casos Antidumping			
Australia	292	196	448
Canadá	198	120	318
Comunidad Europea	152	133	285
Estados Unidos	177	221	398
Otros países desarrollados	7	28	35
Países en vías de desarrollo	0	34	34
Todos los países	826	732	1,558
Cuotas Compensatorias Aplicadas			
Australia	9	13	22
Canadá	11	8	19
Comunidad Europea	6	0	6
Estados Unidos	181	135	316
Chile	114	21	135
Otros países	2	5	7
Todos los Países	323	182	505

Fuente: Elaboración propia con información de: Finger Michael J., *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*, The University of Michigan Press, 1994, p. 4.

Las medidas *antidumping* hablan de haber ido más allá de compensar prácticas comerciales injustas para proteger la industria doméstica, lo que podría ser interpretado

como que la visión de la jurisdicción primaria para la ley del *antidumping* es realmente más política que económica.

Para la década de los noventa, se tienen datos más precisos sobre la actividad de este mecanismo, ya que antes de la Ronda de Uruguay, no había un registro claro de la aplicación por los países; pero después de la creación de la OMC, cada uno de los países miembros debe rendir informes que permitan analizar las acciones ejercidas. Desde entonces, la protección se ha desarrollado como un fenómeno global, con un número en aumento de los países que adoptaban dichas leyes para su protección.⁵⁷

Siguiendo la línea cronológica, durante los años 90 el uso de la actividad *antidumping* aumentó de un número total de 1,558 casos que se habían tenido al final de los años 80, a un crecimiento adicional en las investigaciones, que las llevó a 2,675 como el número total de casos divulgados.⁵⁸

Cuadro I.3
INICIOS DE INVESTIGACIONES ANTIDUMPING 1995-2001.

País	Investigaciones iniciadas	Porcentaje del total
Unión Europea	242	13.6
Estados Unidos	230	12.9
Australia	127	7.1
Sudáfrica	183	10.3
India	183	10.3
Argentina	157	8.8
Canadá	102	5.7
Brasil	85	4.8
México	47	2.6
Corea del Sur	46	2.6
Nueva Zelandia	39	2.2
Turquía	20	1.1

Fuente: Barragán Fernández, Op. Cit., p.26.

El cuadro I.3 nos da una referencia de los principales países que hicieron un mayor uso de este mecanismo en esa época, utilizando al *antidumping* como medida de protección importante de la política comercial para sus economías, y que a diferencia de la década

⁵⁷ Esta base de datos es multidimensional. Proporciona la información en la actividad del *antidumping* de los miembros de WTO. Aunque hay varios errores, omisiones e inconsistencias en los informes.

⁵⁸ Los datos presentados se obtuvieron de: Aradhna Aggarwal, Op. Cit.

anterior, ahora se perfila una aplicación considerable tanto por países en vías de desarrollo como desarrollados, aunque de manera más enfática por los primeros, hasta en un 64% del total de las investigaciones, cuando los países desarrollados significaron un 36% de los casos.⁵⁹

A partir de la década de los noventa hasta nuestros días, el uso de este mecanismo ha sido diverso en cuanto a que es empleado cada vez por más países, pero debido a cambios en la arena internacional, los países asiáticos, por ejemplo, a partir de los últimos años noventa, han sido blanco prominentes del *antidumping*, entre ellos se encuentra principalmente: China, Corea del Sur, Japón, Indonesia, India, Rusia, y Tailandia.

Como muestra el cuadro I.3, ha habido un cambio significativo en los patrones de la actividad *antidumping* de últimos años, donde China y Corea del Sur representan un 25.37% del total de las investigaciones, y el aumento de casos *antidumping* en contra de países del este asiático. Ello puede atribuirse en parte a la crisis financiera asiática que comenzó en abril de 1997, al tiempo que la demanda doméstica en Asia Sur-Oriental declinó agudamente, dirigiendo su producción a mercados de exportación. La extensión rápida de las exportaciones a precios comparativamente bajos por los países asiáticos durante este período, pudo ser la razón por la que estos mismos son víctimas prominentes del *antidumping*. El cuadro también muestra nuevos usuarios objeto de investigaciones, apuntando la mayoría de ellos en contra de países en vías de desarrollo, mientras que los países desarrollados también dirigieron una gran cantidad de investigaciones contra estos, entre los que figuran varios países de América Latina.

Ahora bien, el resultado que arrojan las investigaciones por parte de la OMC (en el cuadro I.4) determina que los países sobre los que se concluye la investigación en una imposición de derechos compensatorios, en su mayoría son países desarrollados de occidente como EE.UU. y la Unión Europea, que juntos suman el 31.99% de las derechos *antidumping* impuestos, del total de las investigaciones.

Un recuento del número de casos de *antidumping*, actualmente en vigor en los EE.UU. y la UE contra países en vías de desarrollo y desarrollados, ofrece revelaciones preocupantes. En los EE.UU., las dos terceras partes de los derechos *antidumping* se imponen contra los

⁵⁹ Ibidem.

países en vías de desarrollo, mientras que en la Unión Europea, alrededor del 90% de tales medidas se aplican a esos países⁶⁰.

Cuadro I.4
PAÍSES OBJETO DE INVESTIGACIONES ANTIDUMPING 1995-2007.

País	Total de investigaciones	Porcentaje del total.
China	551	17.79
Corea del Sur	235	7.58
Estados Unidos	176	5.68
Japón	138	4.45
Indonesia	132	4.26
India	129	4.16
Brasil	93	3
Alemania	79	2.55
Malasia	75	2.42
Unión Europea	65	2.09
Ucrania	59	1.09
México	39	0.96
Otros	1327	42.84
Total	3097	100

Fuente: elaboración propia con información de la OMC: www.wto.org, AD Initiations: by exporting country from: 01/01/95 to: 30/06/07.

El examen de los datos, demuestra que la política surgió como fenómeno global en las últimas décadas y ahora es utilizado mas extensivamente por países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo, experimentando cambios constantes y significativos en los patrones de la actividad y en la continuidad de su aplicación; pero sobre todo, las medidas *antidumping* están funcionando como herramienta para promover y para proteger la competencia en el comercio internacional, con usos políticos y económicos que los países adoptan día a día, reforzando los métodos y la operación en su legislación interna, y tratando de reformular lagunas e imprecisiones para hacer más eficaz su aplicación a nivel internacional.

⁶⁰ Ibidem.

Cuadro I.5
RESUMEN DE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING ADOPTADAS POR MIEMBROS DE LA
OMC. Del 1º de julio de 2006 y el 30 de octubre de 2007

Miembro de la OMC informante	No. de investigaciones iniciadas	Medidas provisionales	Derechos definitivos	Compromisos con los exportadores relativos a los precios	Medidas en vigor al 30 de junio de 2007
Argentina	8	5	10	0	62
Australia	2	3	3	1	46
Brasil	14	3	1	0	50
Canadá	3	6	3	0	40
Chile	2	1	1	0	1
China	11	10	14	0	103
Colombia	5	9	3	0	6
Comunidad Europea	18	11	13	2	149
Corea República de	8	3	7	2	29
Costa Rica	0	1	1	0	1
Egipto	8	0	6	0	31
Estados Unidos	9	8	6	0	229
Filipinas	0	0	0	0	1
India	29	20	18	0	162
Indonesia	0	0	1	0	15
Israel	0	0	3	1	6
Jamaica	0	0	0	0	NC
Jamaica	0	0	0	0	NC
Japón	4	0	0	0	2
Malasia	8	8	0	0	16
México	5	5	0	0	69
Nueva Zelandia	6	1	2	0	10
Pakistán	3	4	4	2	17
Paraguay	0	0	0	0	1
Perú	1	1	2	0	33
Sudáfrica	5	1	5	0	61
Tailandia	3	1	0	0	24
Taipéi Chino	4	1	2	2	7
Trinidad y Tobago	0	0	0	0	4
Turquía	3	0	13	0	99
Total	159	102	118	101	1274

NC = No comunicado

1 El cuadro se basa en la información facilitada por los Miembros de la OMC que han presentado informes semestrales y está incompleto porque faltan informes y/o porque falta información en los informes recibidos.

2 Incluye los compromisos definitivos relativos a los precios.

Fuente: "Informe anual 2008"; Organización Mundial de Comercio, p. 31.

CAPÍTULO II

COMPOSICIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA *ANTIDUMPING* EN EL COMERCIO DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS.

2.1 SISTEMA *ANTIDUMPING* MEXICANO.

2.1.1 Legislación e institucionalización mexicana.

Paralelamente al ingreso de México al GATT, se iniciaron reformas al interior del país, que habrían de darle sustento al nuevo modelo económico y a los compromisos internacionales recién adquiridos. La primera ley considerada *antidumping* en el país, entró en vigor en 1986 y se denominó *Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional*, que determina lo siguiente:

Artículo 131. Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; [...].

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.⁶¹

⁶¹ Ley reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de comercio exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986.

Este artículo otorga la facultad al Ejecutivo Federal para actuar en la regulación de las mercancías e interviniendo en aquellas que estén causando alteraciones o daños, asegurando un óptimo flujo comercial y previendo la estabilidad de la producción nacional y su sano desarrollo. Aunque a simple vista dejaba ver la falta de una estrategia específica para la adopción de medidas *antidumping*, esta normatividad no proveía una aplicación adecuada de los compromisos internacionales adquiridos con el Artículo VI del GATT, ya que mostraba la falta de una disciplina en el acoplamiento a las normas y procedimiento internacionales, y no permitía generar las condiciones para demostrar que el *dumping* se estaba llevando a cabo, ni permitía calcular su magnitud y mucho menos demostrar que el *dumping* estaba causando perjuicio.

Un aspecto importante planteado por el grupo de trabajo del GATT para la incorporación de México a ese organismo, fue que con la ley reglamentaria no era obligatorio la prueba de daño, concluyendo que algunas de las disposiciones de dicha Ley no eran totalmente compatibles con el GATT. Por esta razón se recomendó la adhesión del país al Código *Antidumping*, en la Ronda de negociaciones de Tokio, y en 1988 entró en vigor⁶².

En noviembre de 1986, para apoyar la Ley reglamentaria y para hacer frente a los compromisos internacionales adquiridos, se promulgó el Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Cabe reconocer que las disposiciones sobre el procedimiento eran poco claras, muy elementales y limitadas, creando incertidumbre. Un año después, en 1987, tuvo lugar la primera solicitud *antidumping*⁶³ por importaciones estadounidenses de sosa cáustica en condiciones *dumping*.

La aplicación del instrumento *antidumping* en estos primeros años, fue llevada por áreas administrativas que no eran especializadas en la materia y tenían otros compromisos, uno de estos espacios fue el que tenía a su cargo el control de cambios dentro de la Dirección General de Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI, en adelante).

A finales de 1990, la SECOFI presentó al Presidente de la República la iniciativa de crear un área administrativa especializada para atender las solicitudes de protección comercial contingente, asegurando un manejo técnico, profesional, no discrecional y

⁶² Véase: Michael J. Finger & Julio Nogués J., *Salvaguardias y antidumping en la liberalización comercial de América Latina: combatiendo fuego*, Buenos Aires, Ed. Siglo XXI, 2005, p. 40.

⁶³ Héctor Vázquez Tercero, fue el funcionario que tuvo a cargo la administración de la primera ley en materia *antidumping* en México y quien realizó la primera investigación en la materia.

disciplinado de los mecanismos contra prácticas desleales internacionales y en enero de 1991 se creó la primera área especializada: la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales (DGPCI).⁶⁴

El 27 de julio de 1993 se publicó en el DOF, la Ley de Comercio Exterior⁶⁵ que sustituyó a la Ley Reglamentaria, teniendo como objetivo promover la competitividad de empresas mexicanas y garantizar la seguridad jurídica de los partícipes en el comercio internacional. Para complementar el marco legal, en diciembre 30 de ese mismo año se promulgó el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

En ese mismo año se presentaron la mayor cantidad de casos (70 investigaciones *antidumping*), y al mismo tiempo se terminó de negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, en adelante) y entraron en vigor las disposiciones del Capítulo XIX respecto a la revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas *antidumping* y compensatorias.

Poco tiempo después surge el sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, con una unidad especializada dentro de la SECOFI, que es la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI, en adelante), con un sistema que analiza las importaciones en condiciones de *dumping* y el posible daño que ocasionan a la industria nacional. No es un mecanismo bifurcado como los de EE.UU. y Canadá, sino que concentra el análisis de *dumping* y daño en la misma instancia institucional (ver gráfica II.1).

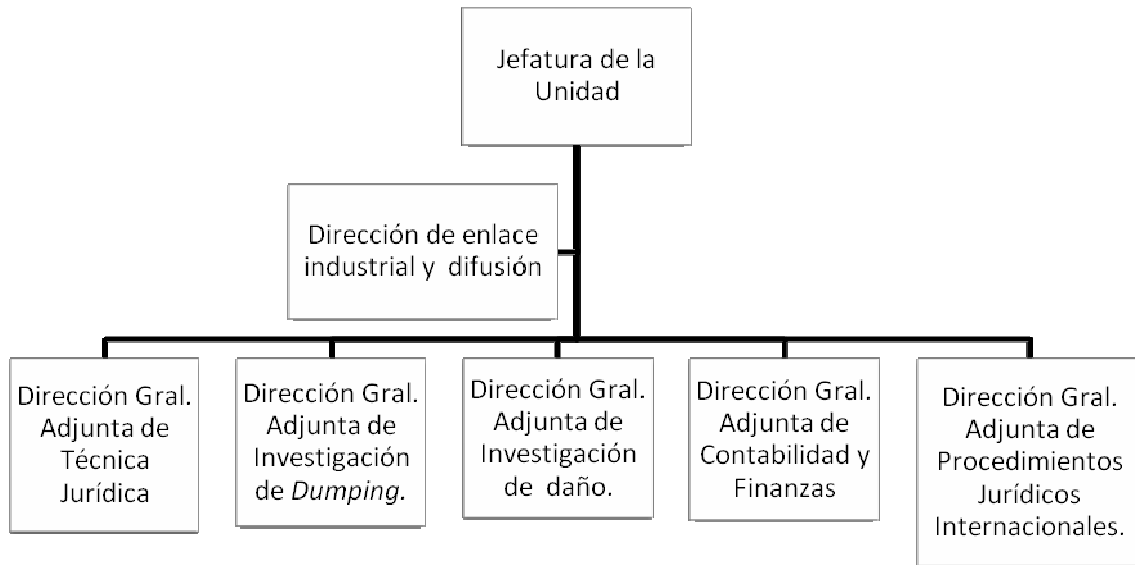
La UPCI, como se mencionaba, es la unidad administrativa del Gobierno de México encargada de tramitar y llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional (*dumping*). Asimismo, determina las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones, participa en la defensa jurídica en el ámbito internacional de las resoluciones que emite la Secretaría ante los mecanismos alternativos de solución de controversias en el ámbito bilateral (TLCAN) y multilateral (OMC); y proporciona asistencia a los exportadores mexicanos afectados por investigaciones y procedimientos en dichas materias tramitados por gobiernos extranjeros⁶⁶

⁶⁴ El Dr. Pedro Noyola Garagori fue subsecretario de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de 1990 a 1994 en la SECOFI, mismo quien promovió la creación de un área especializada fuerte, profesionalizada y con las mejores técnicas contra prácticas internacionales en materia *antidumping* en México.

⁶⁵ La Ley de Comercio Exterior, contempla en su Capítulo I las disposiciones generales de las prácticas desleales de comercio internacional, en el Título VII señala el procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional y es su sección cuarta (del mismo Título) la aplicación de cuotas compensatorias.

⁶⁶ Véase: Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, Artículo 16 y “*Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*”, Secretaría de Economía/Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, México, 2005, p.

Grafica II.1
ORGANIZACIÓN INTERNA DE LA UPCI.



Fuente: elaboración propia con información de: s/autor, *Prácticas Desleales de Comercio: Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, México, SECOFI, 1991, p. 2.

Para 1995 las condiciones administrativas en materia institucional contra prácticas desleales habían cambiado. Se proponía construir un órgano desconcentrado denominado “Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE)”. Esta área tendría presupuesto propio y sus decisiones serían colegiadas y sus funciones serían: hacer estudios sobre la competitividad de las industrias frente al exterior, monitoreos de productos sensibles a la competencia internacional, estudios sobre impacto económico de los acuerdos comerciales, asegurar que los procesos de investigación fueran eminentemente técnicos y no sujetos a decisiones políticas teniendo una aplicación puntual, transparente y objetiva de los instrumentos de protección *antidumping* –esto lo hacían creyendo que sólo así no se usaría este mecanismo para fines proteccionistas y discrecionales. Sin embargo, por problemas en la economía interna la creación de esta Comisión no fue una prioridad para el gobierno.

Lo anterior enmarca la construcción institucional del país en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Por otra parte, debemos presentar como está conformada la legislación mexicana en materia *antidumping*. A la fecha, se integra por los siguientes instrumentos jurídicos: la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento; cuenta con

11. Estos documentos señalan todo lo referente a esta unidad, la legislación que lo constituye, su función y los procedimientos que hace en cuanto a prácticas desleales de comercio internacional.

una serie de disposiciones reglamentarias y administrativas complementarias, que están incorporadas en el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, en el Código Federal de Procedimientos Civiles, en la Ley Aduanera y su Reglamento, en la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación y en el Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

En el comercio internacional se integra principalmente, por los siguientes instrumentos jurídicos: los Acuerdos de la OMC, en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (Acuerdo *Antidumping*) y en los entendimientos relativos a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias en los Tratados y Acuerdos Comerciales Internacionales.

Como podemos observar, el país ha adoptado medidas jurídicas e institucionales contra el *dumping*, con el objeto de proteger a su sector productivo nacional, aunque por la diversidad en la cual se encuentran los contenidos jurídicos para accionar frente a prácticas desleales y para responder ante la imposición de derechos compensatorios, se ha creado un conjunto de disposiciones, que vuelve complicado tener claridad sobre los preceptos jurídicos que deben utilizarse para iniciar una acción de protección, o por el contrario, para impugnar el mismo en el exterior. Es verdad que tenemos un sistema unificado en la UPCI, pero esto no resuelve aun la dispersión e imprecisiones en la legislación que hay al interior del país, y que obliga a la contratación de expertos en las disciplinas.

2.1.2 Proceso mexicano de investigación *antidumping*.

El procedimiento administrativo *antidumping* radica en una investigación para comprobar si existen importaciones de mercancías en condiciones *dumping* que ocasionan o amenazan causar daño a una rama de producción nacional, ó que retrasen en un periodo determinado el desarrollo de la misma⁶⁷. Si este es el caso, el procedimiento concluye con la aplicación de la cuota compensatoria definitiva.

Existen dos tipos de procedimiento administrativo:⁶⁸

⁶⁷ El procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional se contemplan en la Ley de Comercio exterior en su Título VII, en los Artículos 49-74, y en el Reglamento en su Título VII, en los Artículos 135- 176.

⁶⁸ Ley de Comercio Exterior, Artículo 49.

El procedimiento ordinario: que se lleva a cabo por medio de una solicitud por parte de un porcentaje representativo de los productores nacionales que están siendo afectados; la mayoría de las investigaciones se realizan por este medio.

El procedimiento de oficio: es aquel que deriva de una investigación iniciada por la propia Secretaría, sin denuncia, cuando se hace evidente que existen importaciones en condición de discriminación de precios. Estos casos son en realidad excepcionales.

1) Solicitud de inicio.

La denuncia se manifiesta por escrito mediante un formulario de solicitud ante la UPCI, fundamentando argumentos, pruebas e indicadores que comprueben la existencia o amenaza de daño a la producción nacional interesada, expresando la necesidad de aplicar cuotas compensatorias.

La solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productores⁶⁹, siempre y cuando:

- i. Las mercancías que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional sean idénticas o similares a la producción nacional afectada;
- ii. Cuando los solicitantes representen cuando menos el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar, o directamente competidora, producida por la rama de producción nacional.⁷⁰

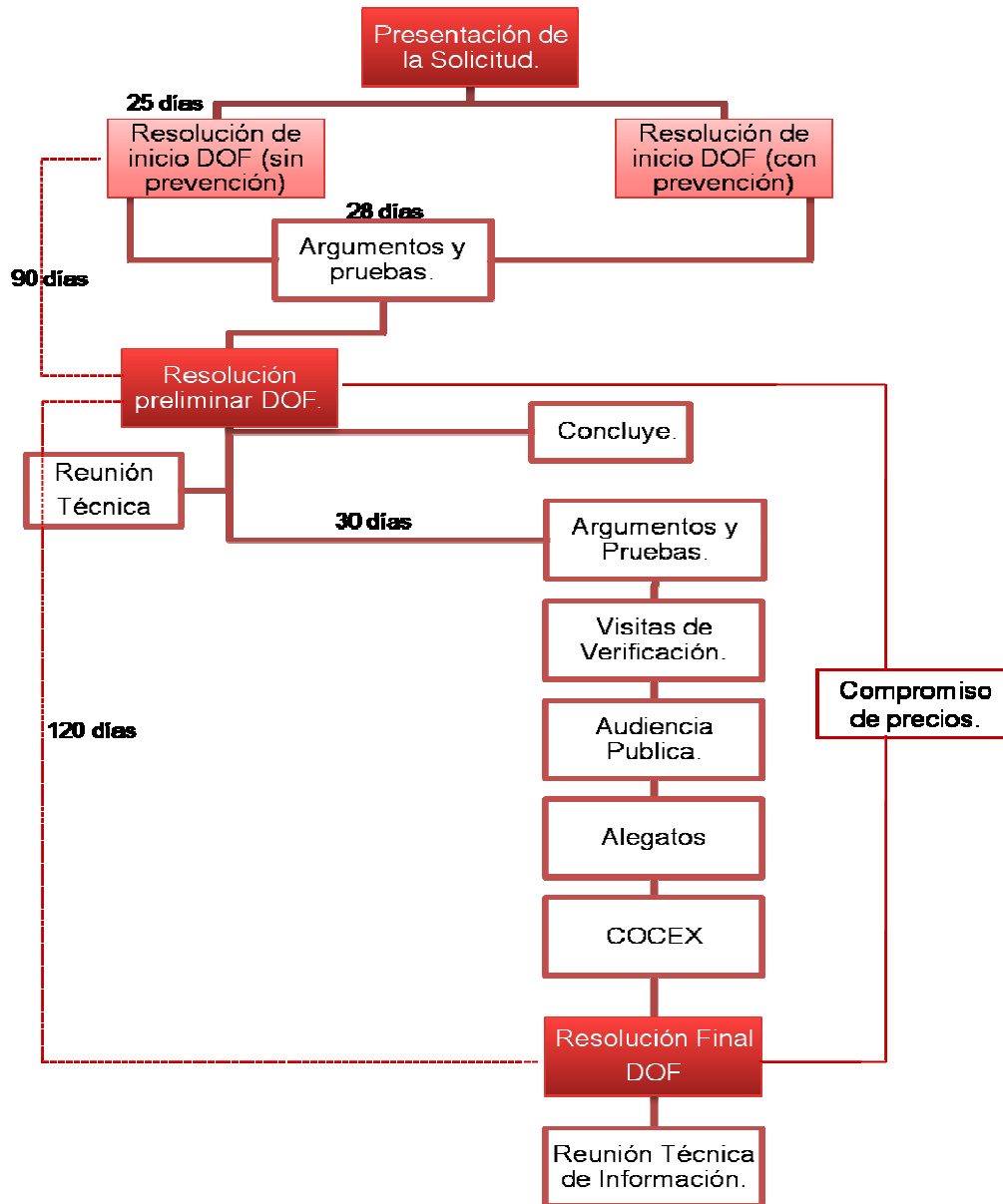
Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud, y se notificará personalmente al solicitante. Por el contrario, si el resultado de la solicitud es satisfactorio, la Secretaría publicará la resolución de inicio de la investigación – una vez firmada por el Secretario de Economía– en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Después de su publicación, la autoridad encargada notifica a las partes interesadas para que tengan conocimiento (productores exportadores e importadores y representantes de los gobiernos extranjeros), que a su vez cuentan con un plazo de 28 días hábiles después de la publicación, para presentar argumentos, información y pruebas de

⁶⁹ La denuncia también puede ser presentada por las Cámaras o Asociaciones de productores, siempre y cuando cumplan con los requisitos previstos en dicha ley.

⁷⁰ Ley de Comercio Exterior, Artículo 50.

defensa respectivas según la legislación aplicable, mediante formularios enviados por la autoridad mexicana en la materia.⁷¹

Grafica II.2
PROCESO DE INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING



F

Fuente: S/autor, "Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional", México, Secretaría de Economía/Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, 2005, p. 11.

⁷¹ Este procedimiento y el plazo otorgado se encuentra en el Artículo 53 y 54 de la Ley de Comercio Exterior.

A partir de la presentación de la solicitud la Secretaría deberá “Dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución respectiva; o dentro de un plazo de 17 días, requerir a el solicitante mayores elementos de pruebas o datos, los que deberá proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención”.⁷²

2) Resolución preliminar.

Los exportadores e importadores presentan respuesta a los formularios en los que aportan información y pruebas tanto de *dumping* y daño; esto sumado a las solicitudes antes previstas se analizan por el área técnica de daño de la UPCI para determina si las importaciones causan o amenaza causar daño a un sector de la producción nacional

Una vez que se tiene la información por parte del área técnica, y después de 90 días de haberse publicado el inicio de la investigación, la autoridad dictará la resolución preliminar mediante la cual podrá determina una cuota compensatoria provisional (siempre y cuando hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de inicio de la investigación) con información que fundamente el daño causado o la amenaza de daño a la producción nacional. Otra consecuencia es no imponer una cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa ó también se puede dar por concluida la investigación si no existen pruebas suficientes de *dumping* y daño ó una relación causan entre ambos. Dicha resolución se publica de nueva cuenta en el DOF, y se informa a las partes interesadas,⁷³ mismas que contaran con un plazo de 30 días seguidos de la publicación de la resolución preliminar, para presentar sus planteamientos y pruebas complementarias.

La Secretaría hace una revisión de la resolución, donde confirmará, modificará o revocará su resolución provisional dentro de un plazo de 30 días hábiles, “En caso de que se modifique la cuota compensatoria provisional, si la misma resultó inferior a la anterior, se devolverá la diferencia respectiva. De haberse revocado se devolverá el pago. Si en lugar de

⁷² Ley de Comercio Exterior, Artículo 52, inciso II.

⁷³ Lo relativo a la resolución preliminar se contempla en el Capítulo II, Sección primera, Artículos 57 de la Ley de Comercio Exterior.

cubrir la cuota los importadores hubieran decidido garantizar el interés fiscal. La garantía será modificada o devuelta, según (sic) corresponda.”⁷⁴

3) Visita de verificación.

La SE podrá verificar la veracidad de la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación con visitas de inspección en el domicilio de las empresas, establecimientos o lugares en donde se encuentre la información correspondiente, ya sea en territorio nacional o extranjero. Estos registros se efectúan con previa autorización de las partes interesadas a quien se determine verificar.

De no aceptarse la visita de verificación o como resultado de la visita concluya en que la información presentada en el curso de la investigación no es correcta, completa, o no proviene de sus registros contables, la Secretaría actuará con base en la mejor información disponible.⁷⁵

El objeto de la investigación es comprobar que la información que sirve de base para el cálculo de *dumping* y el análisis de daño, tiene respaldo en los registros contables de las empresas, debido a que se presenta información confidencial de los registros de las empresas.

4) Audiencia conciliatoria.⁷⁶

Durante el tiempo de investigación y hasta antes de la determinación de la cuota compensatoria definitiva, el denunciante, los importadores y los exportadores de la mercancía afectada por la investigación, así como los representantes acreditados de los gobiernos de los países involucrados podrán solicitar a la Secretaría la celebración de una audiencia conciliatoria, en la que se proponen fórmulas para la solución y conclusión de la investigación, las cuales, de resultar procedentes, serán sancionadas por la propia autoridad en materia e incorporadas en la solución que para efecto se dicte, dando por concluida la investigación.

En esta etapa también puede darse por suspendida ó terminada la investigación sin imposición de medidas provisionales, siempre y cuando el exportador de la mercancía objeto del procedimiento *antidumping*, se comprometa voluntariamente a revisar y modificar sus

⁷⁴ S/autor, *Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional antidumping*, México, Ed, GERNINA, 1999, p.16.

⁷⁵ Ley de Comercio Exterior, Artículo 83. Anexo II del GATT de 1994

⁷⁶ Prevista en la ley de Comercio Exterior, Artículo 61.

precios ó por otra parte a poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*.⁷⁷

5) Resolución final.

Dentro de un plazo de 210 días, contados a partir la publicación de la resolución que da inicio a la investigación, la Secretaría dictara la resolución final⁷⁸. El objetivo en esta parte del procedimiento, es concluir la investigación con o sin la cuota compensatoria.

Antes de emitir la resolución final, la Secretaría envía un anteproyecto de la resolución definitiva a la Comisión de Comercio Exterior (COCEX)⁷⁹, para ver su opinión en el sentido de la resolución, y en su caso, el monto de la cuota compensatoria definitiva que se establecerá.

La Secretaría de Economía es la que determina el monto de la cuota compensatoria, con base en el margen de *dumping*⁸⁰ obtenido –la cuota debe ser menor a dicho margen⁸¹–, siempre y cuando este derecho compensatorio frene el daño que causan a la producción nacional.

Una vez incorporada la opinión de la COCEX se envía al Secretario de Economía para ser firmada y para después ser publicada en el DOF, notificarse de igual manera a las partes interesadas y se instruye a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Administración General de Aduana para que realicen el cobro correspondiente

Las cuotas AD y compensatorias pueden determinarse en cantidad específica o “ad valorem”⁸². Una ‘clausula de caducidad (sic) elimina las cuotas definitivas si, dentro de los cinco años siguientes a la fecha de su aplicación, ninguna de las partes interesadas requiere que se revisen, o si la Secretaría no ha iniciado una revisión oficiosamente.⁸³

⁷⁷ Estos compromisos se contemplan en la Ley de Comercio Exterior, Sección Quinta, Artículo 72-74; y en el Artículo 8.1, del Artículo VI del GATT de 1994.

⁷⁸ Ley de Comercio Exterior, Artículo 59.

⁷⁹ La CACCE es un órgano intersectorial de consulta del ejecutivo Federal.

⁸⁰ El margen de *dumping* se calcula bajo los lineamientos del GATT, el cálculo es equivalente a la diferencia del valor normal y el de exportación.

⁸¹ Ley de Comercio Exterior, Artículo 62, párrafo 2.

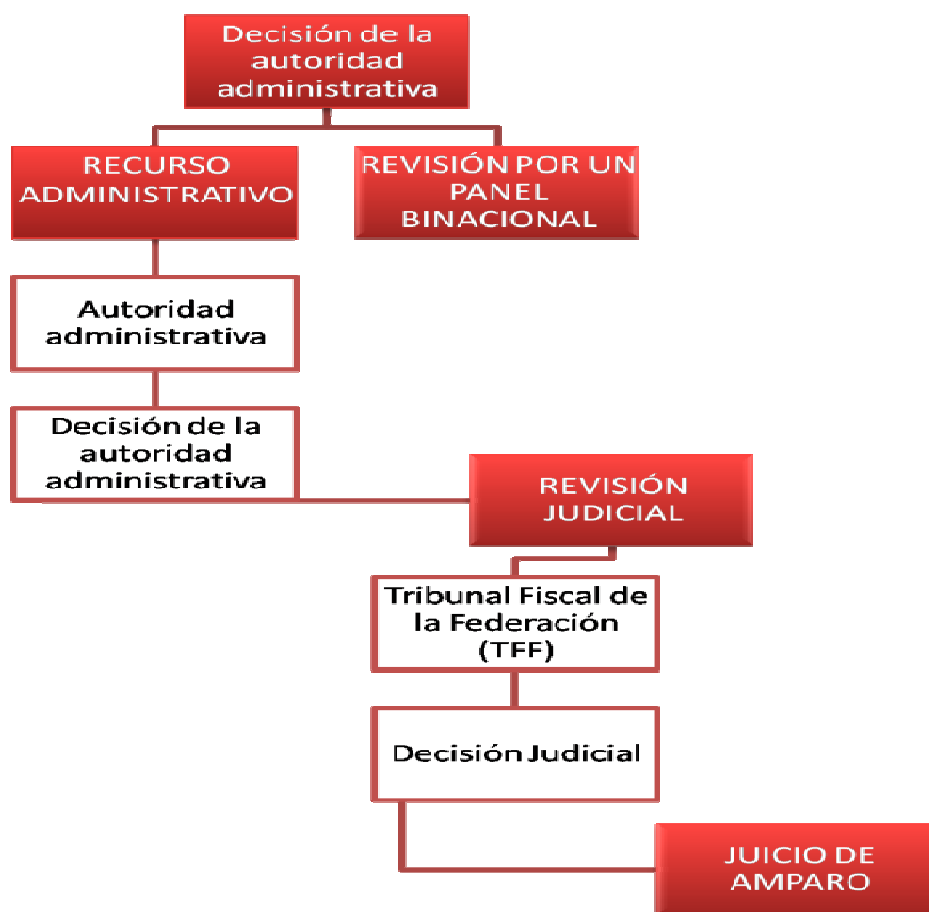
⁸² Ley de Comercio Exterior, Artículo 87.

⁸³ Robson & Stein, *Comercio a golpes: las prácticas desleales de comercio internacional bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 1997, p. 87.

6) Medios de impugnación.

De acuerdo a la ley de Comercio Exterior - en su artículo 94- se pueden impugnar las resoluciones definitivas que surgen de la autoridad administrativa, hay medios que permiten al productor objeto de una investigación antidumping, ayudarlo en cuanto a la revisión de las decisiones acordadas, teniendo por objetivo revocar, modificar, o confirmar la resolución final; para esto existen cuatro medidas como lo muestra la grafica 5: el recurso administrativo, la revisión judicial, el procedimiento extraordinario de control constitucional (juicio de amparo) y la revisión por paneles binacionales. Aunque el presente trabajo aborda las primeras, ya que la revisión por parte del panel binacional se abordara más adelante.

Grafica II.3
PANORAMA GENERAL SOBRE LOS MEDIOS DE IMPUGNACIÓN DISPONIBLES EN INVESTIGACIONES ANTIDUMPING.



Fuente: Robson & Stein. Op. Cit., p89.

7) Revisión administrativa: recurso de revocación.

Se presenta ante las autoridades administrativas investigadoras de la UPCI, dentro de los 45 días después de la resolución final en controversia, y debe aclararse que el recurso debe agotarse en esa instancia para que el recurso judicial procese ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación (TFF), estos recursos se imponen ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Como resultado de este recurso la administración impugnada, puede ser revocar, modificar o confirmar la cuota compensatoria de la resolución final. Este recurso se ejerce, debido a que brinda a la Secretaria y en especial a la UPCI la oportunidad de revisar sus propias decisiones y resolver controversias fuera de tribunales judiciales, aunque cuando se ejerce por lo regular, las autoridades confirman sus propias decisiones.⁸⁴

8) Revisión judicial.

Una vez que la Secretaria de Economía emite la resolución final, esta puede ser impugnada mediante el recurso judicial ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación⁸⁵, dicho tribunal puede reconocer la validez de las decisiones, declararlas total o parcialmente nulas; devolverlas precisando la forma y los términos que la autoridad deberá cumplir, ordenar la restitución del procedimiento administrativo; o rechazar el recurso.

“Los criterios de revisión que aplica el TFF se indican en el artículo 238 del Código Fiscal de la Federal, que estipula que un resolución administrativa es ilegal si se demuestra una de las siguientes causas:

1. Incompetencia del funcionario que emitió la resolución u ordenó o tramitó el procedimiento;
2. omisión de los requisitos formales exigidos por la ley, que afecta la defensa y el sentido de la resolución impugnada;

⁸⁴ La primera apelación que se presentó fue en 1992 y al día de hoy se encuentran más de 28 apelaciones, de las cuales la mayoría son desechadas o se confirma la resolución y los demás recursos que recientemente se han presentado están pendientes, es por ello se han abierto muchas quejas tratando de que este procedimiento sea eliminado, fundamentando que solo se rectifica la decisión de la autoridad.

⁸⁵ El procedimiento (*procedimiento contencioso administrativo*) se rige por el Código Fiscal de la Federación, Artículos 197-261.

3. vicios en el procedimiento que afectaron la defensa de las partes interesadas y el ámbito y el sentido de la resolución impugnada;
4. si los hechos en que motivaron la resolución no se realizaron, fueron distintos o se apreciaron en forma equivocada, o si la resolución impugnada se dictó por la entidad correspondiente en contraversión a las leyes y reglamento aplicables o se dejó de aplicar las debidas, y
5. cuando en el ejercicio de las facultades discrecionales no corresponda a los fines para los cuales la ley confiere dichas facultades.”⁸⁶

Al día de hoy sólo cuatro resoluciones finales han sido impugnadas por este recurso, y ninguna de ellas ha sido resuelta, ya que el plazo promedio del procedimiento judicial es de ocho a nueve meses y en algunos casos llega a tardar hasta dos o tres años.

9) Procedimiento extraordinario de control constitucional: juicio de amparo.

Este procedimiento es cuando ya se han agotado los procedimientos anteriores de apelación, de esta forma los tribunales a los que se presenta el amparo por medio de los particulares, impugnan la resolución definitiva del TFF mediante un juicio de amparo directo, bajo este juicio se puede alegar dos tipos de agravios:

- I. errores de procedimiento: si afectaron sentencias o resoluciones definitivas del TFF;
- II. errores de fondo en los propios procedimientos.

La autoridad judicial sólo se encarga de la revisión en cuestiones jurídicas, revisando sobre si el tribunal correspondiente aplicó la ley adecuada en el caso.

10) Revisión por panel binacional.

Este mecanismo también lo prevé la Ley de Comercio Exterior, mas aún, es un recurso resultado de los acuerdos en materia de comercio exterior celebrados por México, que contienen disposiciones específicas de revisión de las resoluciones definitivas expedidas por la autoridad, con el fin de dirimir las disputas comerciales. Dichos tratados y acuerdos prevén mecanismos de solución de controversias derivadas de la imposición de medidas *antidumping*.

En el ámbito multilateral México es signatario a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC, el cual, establece los mecanismos a los que

⁸⁶ Robson Leycegui & Stein, *Op. Cit.*, p. 91.

pueden acudir los Miembros de dicha Organización en caso de que se suscite una controversia.

Por otra parte, en el Capítulo XIX del TLCAN, establece cuatro mecanismos de defensa comercial, y uno de los cuatro mecanismos se refiere a la revisión de las resoluciones finales emitidas en materia de prácticas desleales de comercio internacional en cada uno de los tres países (México, Estados Unidos de América y Canadá).

Durante los últimos años México ha celebrado otros tratados de libre comercio y acuerdos comerciales, en los que se han incluido mecanismos de solución de controversias que se pueden accionar en el supuesto de presentarse alguna diferencia en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

2.2 SISTEMA ANTIDUMPING ESTADOUNIDENSE.

La ley *antidumping* de los Estados Unidos es uno de los mecanismos más utilizados por las industrias de dicho país para protegerse, ofreciendo un recurso legal para contrarrestar en el mercado la competencia de precios bajos por parte de productores extranjeros que practican *dumping* perjudicando a la industria estadounidense. Se han elevado numerosos casos contra productos cuya variedad va desde los agrícolas, como flores, miel y ajos, hasta los básicos, como el acero y artículos de alta tecnología avanzada como las supercomputadoras.

El poder de la ley *antidumping* estadounidense yace en el hecho de que los aranceles de *dumping* que impone el gobierno estadounidense pueden exceder el 400 por ciento. En muchos casos los derechos pueden ser tan elevados que ahuyenten a la compañía extranjera del mercado estadounidense. Además, una orden *antidumping* puede tener una vigencia de 10 a 20 años, constituyendo lo que equivale a una barrera permanente a la importación de un producto específico de un país determinado.⁸⁷

La ley *antidumping* de EE.UU. sigue siendo la ley más importante que un productor del país puede utilizar para impedir que importaciones de bajo precio entren al mercado estadounidense. El empleo de la legislación *antidumping*, antes limitado a unos pocos países industrializados, ahora ha llegado a ser utilizada por productores de países por todo el mundo, como Canadá, México, Venezuela, Australia, países europeos, India, China, Japón y Corea.

⁸⁷ William E. Perry, "ley antidumping de E.U.: La ley comercial más potent.", *Perspectivas Económicas*, Vol. 2, No. 3, junio de 1997, p.2.

Aunque ahora las compañías estadounidenses también se ven enfrentadas a acciones *antidumping* fuertemente en otros países del mundo.

La intención de este apartado es señalar la manera en la cual se ha ido conformando el mecanismo *antidumping* estadounidense y cómo es adoptado a la legislación de dicho país, delineando de primera mano la composición y estructura legales e institucionales actuales, tomando un breve antecedente de su formación, donde posteriormente se abordará la operatividad en cuestión de materia *antidumping* evidenciando los tiempos, formas e implicaciones que conlleva la denuncia de una práctica desleal *dumping* en EE.UU.

2.2.1 Legislación e institucionalización antidumping estadounidense.

La defensa industrial contra las situaciones de *dumping* en EE.UU. a finales del siglo XIX se había intentado establecer a través de la aplicación de un conjunto de normas que eran en esencia leyes antimonopolios, extendidas en el área del comercio internacional. Esto se debió a la semejanza que existía entre las situaciones de disminución de precios por parte de las propias empresas domésticas⁸⁸ con el fin de eliminar a sus competidores, y por otra parte, las situaciones de *dumping* depredador o de largo plazo, que ejercían las empresas foráneas buscando perjudicar a los productores del país⁸⁹. El principal problema se debía a empresas europeas, inglesas y francesas dedicadas a la producción de carbón, hierro y textiles, sin olvidar, las empresas alemanas productoras de autos que intentaban recuperar su posición respecto a los mercados en los EE.UU. con una estrategia de ventas a precios *dumping*.⁹⁰

Las primeras normas en materia tienen sus orígenes en 1890 con lo que se llamó la *Sherman Act* dicha ley “[...] combatía las restricciones, monopolios e intentos por monopolizar el comercio exterior. Establecía la posibilidad de cobro de daños triples a los que fuesen

⁸⁸ Cabe señalar que en EE.UU. existía una fuerte asociación entre las empresas domésticas para controlar los precios, de ahí que los casos de *dumping* al interior y exterior por esas empresas, se ven registrados, por lo general, en industrias que poseían un alto nivel de concentración, tal como era el sector petrolero, del hierro y el acero.

⁸⁹ El *dumping* que ejercían los productores extranjeros era contrarrestado por el gobierno nacional a través del aumento de los aranceles a las importaciones. No obstante, el implementar este tipo de medidas comenzó a ocasionar considerables problemas a los gobernantes, ya que era prácticamente imposible el aumentar los aranceles de importación a un producto, sin que surgieran peticiones de parte de otros sectores productivos para que se adoptaran las mismas medidas sobre los productos importados que competían con ellos, lo que finalmente terminaba por convertirse en una revisión total del sistema arancelario.

⁹⁰ Véase: Patrick A. Messerlin; Geoffrey Reed, “Antidumping Policies in the United States and the European Community”, *The Economic Journal*, Vol. 105, No. 433. (Nov., 1995), pp. 1565-1575.

encontrados culpables de tales prácticas. En 1984, la sección 73 de la Wilson Tariff Act combatía los intentos para restringir el comercio. [...]”.⁹¹

Por lo anterior, se pensó en establecer un ordenamiento legal más preciso, principalmente a normas en materia *antidumping* que culminó en la *Ley Antidumping de 1916*, bajo el título de "*Unfair Competition* " (Competencia desleal) del Título VIII de la Ley sobre la renta de 1916, que se establecía lo siguiente:

"Se declara ilegal que cualquier persona que importe o ayude a importar cualquier artículo de cualquier país extranjero en los Estados Unidos, lo importe, venda o haga importar o vender en este país, de manera habitual y sistemática, a un precio sustancialmente inferior al valor real de mercado o precio de venta al por mayor que, en el momento de su exportación a los Estados Unidos, se aplique a tales artículos en los mercados principales del país de su producción, o de otros países extranjeros a los que se exporten habitualmente, después de añadir a ese valor real de mercado o precio de venta al por mayor, el flete, los derechos y las demás cargas y gastos que resulten necesariamente de la importación y venta de los mismos en los Estados Unidos, *siempre que*, tal acto o tales actos se realicen con la intención de destruir o dañar una rama de la producción de los Estados Unidos, o de impedir el establecimiento de una rama de producción en los Estados Unidos, o de restringir o monopolizar cualquier parte del comercio e intercambio de tales artículos en los Estados Unidos.

Toda persona que infrinja el presente artículo, o se concierte o conspire con otra persona para infringirlo incurrirá en una falta y, convicta de ello, será castigada con una pena de multa no mayor de 5.000 dólares, una pena privativa de libertad de no más de un año, o ambas penas, a discreción del tribunal.

Toda persona que resulte perjudicada en sus actividades empresariales o sus bienes a causa de una infracción del presente artículo, o de una concertación

⁹¹ Óscar Cruz Barney, Op. Cit. p.41.

o conspiración para infringirlo, podrá incoar una acción ante el tribunal de distrito de los Estados Unidos correspondiente al distrito en que resida o se encuentre el demandado, o aquél en que éste tenga un agente, con independencia de la cuantía del litigio, y percibirá el triple de la cuantía de los daños que haya sufrido, así como las costas del juicio, incluida una suma apropiada en concepto de honorarios de abogado.

Las disposiciones anteriores no se interpretarán de manera tal que priven a los tribunales estatales competentes de su jurisdicción en las acciones por daños y perjuicios que se incoen con arreglo a las mismas."⁹²

Esta ley permite a los productores estadounidenses demandar ante los tribunales federales del país a productores extranjeros que venden productos objeto de *dumping* por daño grave a sus industrias. Adicionalmente la ley también autoriza al gobierno de EE.UU. a proceder para imponer sanciones penales (multas que eran hasta de \$ 5,000 dólares y prisión de no más de un año) a cualquier persona que violara sus disposiciones.

Sin embargo para poder declarar culpable de *dumping* a un productor extranjero bajo esta ley, las autoridades encargadas del país importador se debe probar que dicha empresa tenía la intención 1) de destruir, dañar o impedir el establecimiento de una industria estadounidense; o 2) de restringir o monopolizar el comercio en EE.UU.

Estos primeros intentos en la aplicación de la ley, anticipaba o proveía que las determinaciones de *dumping* podría ser realizadas por funcionarios aduaneros en cada puerto de entrada y por cada mercancía que entrara, mediante la comparación del precios de venta en los EE.UU. con el valor de aduana de la mercancía. El U.S. Treasury (Hacienda de EE.UU.) investigaba la determinación de precios y el daño a la industria y no hacia frente a límites de tiempo para terminar una averiguación, esta autoridad encargada era un guardián que siguió el principio de la negligencia benigna.

Al pasar del tiempo, se presentaron dificultades para probar un caso de *dumping* bajo la ley de 1916 y en 1921 los EE.UU. promulgaron la denominada "*Emergency Tariff Act of*

⁹² "Estados Unidos-Ley Antidumping", *Informe del Grupo Especial de la Organización Mundial del Comercio (OMC)*, WT/DS136/R, 31 de marzo de 2000, p. 10. Dirección URL: http://search.wto.org/search?site=Spanish_website&client=spanish_frontend&proxysty

1921" (Ley *Antidumping* de 1921)⁹³ que fue un acto reformado, es decir se creó un conjunto de normas con base a la ley *antidumping* de Canadá, que funcionaba como un estatuto civil para determinar deberes, penalizando o compensando el *dumping* que ejercían las empresas extranjeras. Esta Ley facultaba al "[...] Secretario del Tesoro imponer una cuota antidumping especial si se determinaba que la industria estadounidense sufría o podría sufrir daño o bien se impedía su establecimiento por la importación de mercancías a precios menores que su precio justo en el país exportador o en otros mercados de exportación. El Congreso estadounidense le asignó posteriormente la tarea de determinación de daño a la International Trade Commission y ha presionado al Ejecutivo para asignar la determinación de dumping al Departamento de Comercio."⁹⁴

La ley *antidumping* de 1921 ayudó al mejoramiento de las normas y el método necesario en cuanto al proceso de investigación, el manejo del impuesto que se iba a determinar para la imposición de derechos compensatorios (sección 202), se introdujeron los conceptos bases (precio de compra, precio de venta de exportador, precio calculado, valor del mercado interior) y la manera de calcularlos, así como los requisitos para la internación de mercancías sujeta a procedimiento de *dumping* (sección 208), impugnaciones y recursos (sección 210).

Aun año más tarde en 1922 "[...] se publicó la Fordney-McCumber Tariff Act, cuya sección se refiere a actos injustos en la importación de mercancías, ajustando la definición de dumping y el concepto de daño [...]"⁹⁵. Esto venía a ser un complemento a la ley de 1921 que poco tiempo después fue derogada y sus disposiciones se trasladaron a la "*Tariff Act of 1930*" (Ley Arancelaria de 1930) y su enfoque básico sigue siendo el fundamento actual de los Estados Unidos respecto a los cálculos e investigación para contrarrestar el *dumping*.

Esta ley establece que existe *dumping* cuando productos similares se venden a un precio inferior en un mercado de exportación a diferencia de su país de origen, o en un precio menor al costo total de producción. Esta situación se denomina ventas bajo un valor justo o valor normal ("*sales at less than fair value*"). El gobierno de EE.UU. protege a las industrias

⁹³ La Ley *Antidumping* de 1921 estaba codificada en el Título 19 del Código de los Estados Unidos, titulado "Derechos de aduana". Véase: S/autor, *Ley Antidumping de 1921 y sus modificaciones*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, traducción de Esparza Alonso, 1974, p. 17.

⁹⁴ Óscar Cruz Barney, Op. Cit., p. 41.

⁹⁵ *Ibid.*, p. 42.

nacionales que compiten con importaciones en situaciones donde las ventas de productos por debajo del valor normal causan o amenazan daño material (*material injury*). La definición de daño material es un daño que no es inconsecuente, inmaterial, o poco importante.

En 1979 la *Trade Agreements Act* decretó mediante los acuerdos de la ronda de Tokio, cambios en la ley de EE.UU. señalando que la administración para la aplicación de la misma fuera cambiada del Departamento de Hacienda, a ser aplicada mediante procedimientos regidos por reglamentos decretados por el *Department of Commerce* (Departamento de Comercio, DC) y por la *International Trade Commission* (Comisión de Comercio Internacional, ITC) que a partir de la promulgación de esta ley son las dos autoridades gubernamentales encargadas de la aplicación de medidas *antidumping* por parte del gobierno del país.

Bajo la jurisdicción del DC de EE.UU. se investigan las peticiones del sector privado estadounidense sobre posibles casos y si se determina que hay existencia de *dumping* en comercio de algún producto específico, el gobierno de EE.UU. implementa aranceles compensatorios, por otra parte, la determinación de si ha habido daño material en la industria doméstica se encuentra bajo la jurisdicción de la ITC. Como se puede ver es un sistema bifurcado para la aplicación del mecanismo *antidumping*, que a comparación del sistema mexicano donde la determinación de la existencia de *dumping* y daño a la industria es llevada sólo por una autoridad, esta se ejerce por dos instancias que trabajan conjuntamente.

Por último, cabe señalar que dentro de los compromisos internacionales en los que EE.UU. ha sido parte, tenemos que uno muy importante se desprende de las modificaciones de la ley estadounidense *antidumping* para poner en práctica el acuerdo de comercio multilateral de la Ronda Uruguay de 1994, que han dado a los productores extranjeros por lo menos una ventaja en las investigaciones de revisión. Antes de la promulgación de la ley de la Ronda Uruguay no había límite de tiempo para las investigaciones de revisión antidumping. Por tanto, el DC podía tomar un número considerable de años antes de anunciar su decisión, ahora las determinaciones administrativas por el DC y la ITC se deben hacer dentro de los límites de tiempo determinados. Según los cambios en la nueva ley, el Departamento debe terminar sus investigaciones de revisión en un período de 12 a 18 meses.

2.2.1.1 Descripción de otras leyes estadounidense pertinentes.

Un aspecto importante dentro de la legislación en materia *antidumping* estadounidense señalar las leyes que también complementan el arsenal jurídico de este país materia *antidumping*, y se mencionan algunas de ellas que tienen un contenido especial e importante que para fines de esta investigación no se pueden dejar de indicar.

A) Ley Robinson-Patman⁹⁶ que permea los casos de prácticas desleales de comercio (*dumping*) promulgada en 1936, que establece en su parte pertinente:

"Se declara ilegal que cualquier persona que realice operaciones comerciales discrimine directa o indirectamente, en cuanto al precio aplicado en el curso de tales operaciones, entre compradores diferentes de mercancías de igual clase y calidad, cuando cualquiera de las compras en las que tenga lugar tal discriminación, o ambas, tengan carácter comercial, tales mercancías se vendan para su uso, consumo o reventa en los Estados Unidos [...] y tal discriminación pueda tener por efecto una disminución sustancial de la competencia o pueda crear un monopolio en cualquier rama del comercio, o perjudicar, destruir o impedir la competencia con cualquier persona que conceda o que reciba a sabiendas el beneficio resultante de tal discriminación, o con clientes de cualquiera de ellas."⁹⁷

Como se puede observar, se aplican los mismos principios a la conducta de los compradores, al declarar ilegal que un comprador a sabiendas, induzca a que se le conceda el beneficio de una discriminación en el precio, o reciba tal beneficio prohibido en otras partes de la Ley. La violación de esta disposición está sujeta a sanciones penales y también da derecho a empezar una acción privada, en la que puede obtenerse el pago de una suma equivalente al triple de los daños sufridos.

A fin de establecer si existe discriminación de precios en una acción iniciada en virtud de la Ley Robinson-Patman, debe en primer lugar probarse que han existido efectivamente dos ventas a precios diferentes, ambas en el comercio estadounidense. Así pues, la Ley Robinson Patman no se aplica a las discriminaciones de precios que tengan lugar a través de

⁹⁶ La Ley Robinson-Patman está codificada en el Título 15 del Código de los Estados Unidos, titulado "Comercio e intercambio".

⁹⁷ "Estados Unidos-Ley Antidumping", Informe del Grupo Especial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), WT/DS136/R, 31 de marzo de 2000, p. 12.

las fronteras (se aplica a los productos importados. Los Estados Unidos señalan, no obstante, que las mercancías importadas que hayan pasado a ser objeto de comercio interior pueden estar sujetas a dicha Ley.). Además, para que una reclamación fundada en la discriminación de precios prospere, debe demostrarse un efecto perjudicial para la competencia. La jurisprudencia ha establecido que, si la reclamación se funda en el denominado "daño de primera línea", es decir, el daño causado a los rivales del autor de la discriminación de precios, lo que corresponde a la situación a que se refiere la Ley de 1916, el efecto perjudicial para la competencia exigido puede demostrarse probando que

- i. se ha fijado un precio inferior a una medida apropiada del costo y
- ii. es probable que el autor del comportamiento predatorio se enmiende de sus pérdidas en el futuro.

La industria y la fuerza laboral de EE.UU. consideran ahora a las leyes comerciales norteamericanas como una de sus principales líneas de defensa contra la competencia de importaciones extranjeras.

B) Protección de seguridad nacional de la sección 232: esta ley se encuentra en el Acta de Expansión de Comercio de 1962.⁹⁸ Esta ley autoriza al presidente a limitar las importaciones con fundamento en la Seguridad Nacional, “[...] una investigación bajo la sección 232 es llevada a cabo por ‘comercio’ [Departamento de Comercio] y puede instaurarse por su propia iniciativa, a petición del titular de cualquier departamento gubernamental, o a solicitud de un aparte interesada.

[...] Entre los factores que deben considerar están los requisitos de defensa nacional proyectados, la capacidad de las industrias domesticas de satisfacer estos requisitos, y el impacto de la competencia extranjera en las industrias domesticas esenciales para la seguridad nacional de los Estados Unidos.”⁹⁹

C) Las Prácticas desleales de importación de la sección 337: esta se encuentra en la Acta de Tarifas de EE.UU. de 1930 y penaliza los métodos desleales de competencia y actos desleales en la importación de productos a E.E.U.U. cuya tendencia sea destruir o perjudicar

⁹⁸ Véase: Kermit W. Almstedt y Gary N. Horlick. "Manual de leyes de comercio de Estados Unidos". En: s/autor, *Prácticas desleales del comercio internacional (antidumping)*, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1995. pp.13-30.

⁹⁹ Ibid., pp. 26-27.

sustancialmente una industria ó evitar el establecimiento de una industria, monopolizar o restringir el comercio en los Estados Unidos.

Esta ley aplica resoluciones más drásticas, ya que puede llegar hasta excluir completamente del ingreso de mercancía relativa al país. Las resoluciones finales para accionar en contra de productores extranjeros, deben resolverse en un año como fecha máxima a partir del inicio de la petición y la autoridad encargada es la ITC.

D) Ley de remedios de comercio “justo” bajo la sección 201: plasmada en el Acta de Comercio de los EE.UU. de 1962. Esta ley es considerada una “clausula de escape”, como se le conoce generalmente (ya que permite a Estados Unidos liberarse de sus obligaciones del GATT de no restringir importaciones), es de proveer auxilio temporal a las industrias de Estados Unidos que sufran perjuicio temporal por incremento de las importaciones para permitirles que se modernicen y ajusten. La ley pone a su disposición varias formas de auxilio tales como el aumento de aranceles , el establecimiento de cuotas de importación y la negociación de arreglos de mercadeo correctos con los países extranjeros exportadores, pero el otorgamiento de dicho auxilio está sujeto a la facultad discrecional presidencial.

Las investigaciones de esta Sección son llevadas a cabo por la ITC, y pueden ser presentados por una entidad, incluyendo un gremio, una empresa, una unión certificada o reconocida, ó en su caso por un grupo de trabajadores que será representativo de la industria. El incremento de las importaciones deben ser una “causa substancial” de perjuicio grave o de amenaza de perjuicio grave.

E) la Sección 301: se encuentra igual que la anterior en el Acta de Comercio de los EE.UU. “Mientras que otras leyes de auxilio comercial de Estados Unidos tienen que ver con productos importados a Estados Unidos, la sección 301 a menudo se ocupa del retiro de barreras extranjeras a las exportaciones de Estados Unidos. Estas barreras incluyen barreras directas a las exportaciones de bienes, servicios y capital de Estados Unidos y prácticas extranjeras tales como subsidios que pueden reducir las oportunidades de EE.UU. de exportación a terceros mercados.

Esta ley está sujeta a la discrecionalidad del presidente de tomar acción en contra de cualquier práctica gubernamental extranjera que sea “injustificable, no razonable, o discriminatoria y que dificulte o restrinja el comercio de Estados Unidos.”¹⁰⁰

2.2.2 Proceso estadounidense de investigación *antidumping*.

Bajo las leyes que rigen la normatividad *antidumping* estadounidense, la autoridad encargada de la aplicación de este mecanismo es llevada por dos instancias: el DC determina si los productos son objeto de *dumping*, y la ITC es el órgano cuasi-judicial, independiente del DC, cuyos miembros son designados por el presidente de EE.UU., llevando a cabo la investigación pertinente que determina si las ventas objeto de la investigación están causando o amenazan causar daño material a la industria estadounidense. Ambas investigaciones se llevan de forma paralela y bajo estrictos plazos que señala la ley.

1) Petición de la investigación.

En esta parte, el DC puede empezar una investigación *antidumping*, pero normalmente es presentada por un demandante particular a nombre de la industria estadounidense en cuestión. Según el *Tariff Act of 1930* se requiere que el caso tenga el apoyo de empresas que representen al menos 25% de la producción industrial doméstica, ni el DC y la ITC pueden comenzar investigaciones a un productor extranjero sin que la empresa del país cuente con este requisito. Esta regla garantiza el apoyo continuo del sector durante las investigaciones.

La parte que acusa o parte interesada comienza el proceso de investigaciones simultáneamente con el DC y la ITC. La parte que acusa puede ser:

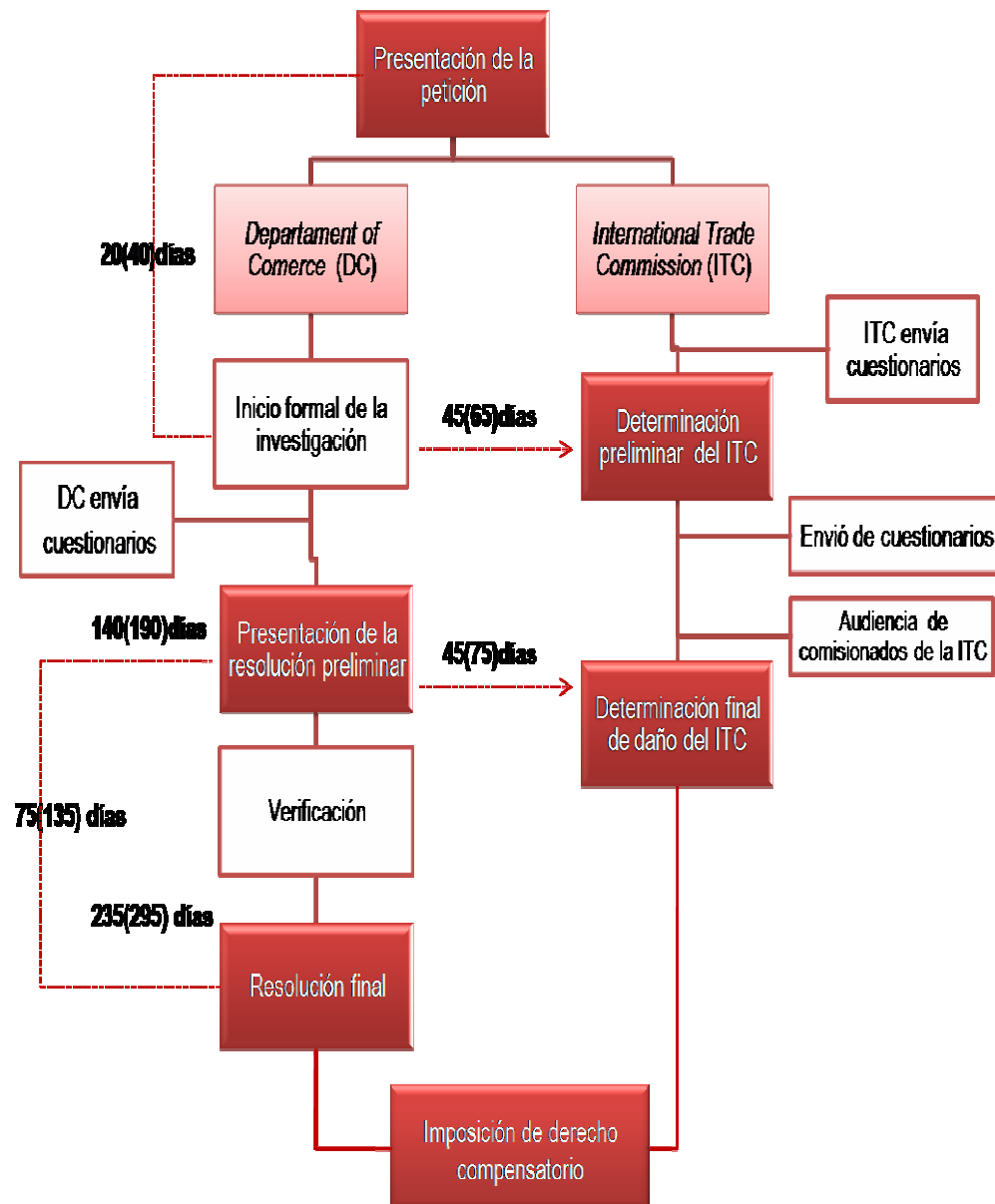
- Un productor estadounidense que hace un producto similar o un vendedor estadounidense de un producto similar (con excepción de un minorista)
- Un sindicato certificado o reconocido de trabajadores que representa la industria o los vendedores (con excepción de los minoristas) de un producto similar, en EE.UU.
- Una asociación gremial de la industria. La mayoría de los miembros tienen que ser productores en EE.UU. del producto “amenazado” o vendedores estadounidenses de este producto

¹⁰⁰ Ibid., p. 27.

- Una asociación cuya mayoría de miembros incluye los grupos anteriores.¹⁰¹

Inicio de la investigación

Grafica II.4
PROCESO DE INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING ESTADOUNIDENSE.



Fuente: elaboración propia

¹⁰¹ Title VII of the Tariff Act of 1930, Sección 702 (b).

Después de la petición de la parte interesada, el DC y la ITC, las dos autoridades en materia empiezan un proceso paralelo. Los plazos normales para las investigaciones de *dumping* son los siguientes:

La DC tiene 20 días desde la presentación de la petición para leerla y determinar si se puede proceder con una investigación¹⁰². Regularmente esta autoridad revisa dicha petición, para asegurarse de que la industria cuenta con la debida representación, que todo este en forma y que se presenten los argumentos necesarios.

Si la petición presentada, no satisface la información o requerimientos de la DC, se encuesta a los productores demandantes, donde se puede ampliar un plazo límite de 20 días más para la determinación de inicio de la investigación. Si el DC decide no dar inicio a la investigación (ya sea porque el demandante carece de apoyo de la industria o por otra razón), tanto las investigaciones del DC y de la ITC se dan por terminadas de inmediato

En esta etapa del procedimiento, el DC no considera ni los argumentos ni la información de los productores extranjeros o de sus gobiernos acerca de la procedencia de la petición. En consecuencia, el DC basa la decisión de iniciar la investigación exclusivamente en el examen de la petición y en información pública para el DC.¹⁰³

2) Determinación preliminar de daño por la ITC.

Si el DC decide dar inicio a la investigación, ITC cuenta con 45 días (aunque la fecha límite puede prorrogarse hasta 20 días más si el DC lo decide) para determinar si hay una posibilidad, indicación razonable (*reasonable indication*) de un daño material ó si se ha retardado el crecimiento o la formación de la industria doméstica solicitante.

Debido a que los plazos en las investigaciones son limitados, la ITC envía cuestionarios a todos los importadores y productores estadounidenses del producto, poco después de la presentación de la petición, e incluso antes de que el DC haya iniciado formalmente la investigación. “[...] El cuestionario enviado por la ITC a los importadores generalmente solicitan información sobre el volumen y precio de las importaciones. El cuestionario enviado

¹⁰² La mayoría de los casos son aceptados, ya que no se requiere el apoyo de información detallada en esta etapa.

¹⁰³ Véase: Keith Steele, *Antidumping under the WTO: A comparative review*, New York, Ed. Kluwer law international, 1996, Pp., p. 263.

a los productores solicita información sobre sus envíos, producción, capacidad, empleo, situación financiera, precios y ventas perdidos como resultado de la competencia con las importaciones. La información acerca de las ventas, producción y rendimiento de los productores extranjeros bajo investigación generalmente se piden por separado.

El personal de la ITC por lo general lleva a cabo una conferencia entre sus miembros tres semanas después de la presentación de la petición. Durante dicha conferencia, les está permitido tanto a los demandantes como a los exportadores investigados presentar argumentos y testimonio. Estas presentaciones pueden hacerse a través de abogados o de testigos, incluyendo personal de la empresa, clientes, líderes sindicales, economistas y otros expertos de la industria investigada. Poco después de la conferencia, las partes tienen oportunidad de someter reportes por escrito, la ITC por lo general emite su determinación en el curso de dos o tres semanas siguientes a la entrega de reportes.”¹⁰⁴

El resultado que se arroja en esta etapa por la ITC puede ser negativo y es cuando 1) en todo el expediente constan pruebas claras y convincentes de que no existe daño material o amenaza del mismo; y 2) que no existen probabilidades de que surjan pruebas en contrario en una investigación definitiva¹⁰⁵. Si sucede esto, se da termino a la investigación tanto por esta autoridad, así como por el DC. Si el resultado es positivo, se continúa la investigación hasta la resolución final.

3) Envió de cuestionarios por el DC.

El DC envía los cuestionarios ya sea después de haberse iniciado la investigación o después de la determinación preliminar de daño emitida por la ITC. Estos cuestionario solicitan información detallada de la empresa respecto de sus ventas nacionales, ventas de exportación, precios y gastos efectuados durante el periodo de seis meses.

Algunas veces, funcionarios del DC se entrevistan con el productor extranjero, para entregarles personalmente el cuestionario a la empresa, aunque en algunas ocasiones, es enviada a la embajada (u otra representación) del país sujeto a investigación. El gobierno extranjero de este país, en este caso, será el responsable de hacer llegar este cuestionario a la

¹⁰⁴ Robson Leycegui & Stein. Op. Cit., P. 142.

¹⁰⁵ Title VII o the Tariff Act of 1930, Seccion 785 (2d).

empresa sujeta a investigación. La entrega de los cuestionarios tiene un plazo de 30 días de entrega a partir de la fecha de envío.

En la práctica, el DC procura investigar cuando menos al 85% de todas las importaciones sujetas a investigación *antidumping*.¹⁰⁶

4) Determinación preliminar por el DC.

Paralelamente y por su parte, la DC tiene 140 días desde la presentación de la petición para determinar la existencia de *dumping* y emitir sus resoluciones preliminares, este tiempo puede prorrogarse por 50 días más a petición del demandante, si el DC decide que el caso es extraordinariamente complicado y se debe tomar un poco más de tiempo.

Una determinación positiva crea un arancel temporal, basándose en el cálculo de un “margen de *dumping*”¹⁰⁷, que los productores extranjeros deberán pagar por cada importación del sector, posteriormente a la fecha de publicación de esta resolución¹⁰⁸. Un arancel impuesto en el caso de *dumping* se llama “*antidumping duty*” y el gobierno no utiliza el dinero de este arancel hasta que la investigación haya terminado, en el caso posible de que en la resolución final se compruebe lo contrario y se tenga que remunerar al productor afectado por estas cuotas.

5) Verificación

En las investigaciones, se requiere que el DC verifique la información que las empresas proporcionan en sus cuestionarios. Esta verificación contempla el envío de funcionarios por parte del DC a las empresas, para cotejar que la información que presentaron en las hojas de trabajo y los documentos de origen (incluye de igual forma: facturas de proveedores y registros contables) sea certera y precisa. Si no es posible llegar a este tipo de verificación, el DC deberá basarse para su resolución final en los elementos disponibles que incluye la información que consta en la petición.

¹⁰⁶ Las autoridades deciden investigar este porcentaje aunque el reglamento antidumping del DC establece que normalmente se deberá de investigar el 60% de todas las importaciones del producto.

¹⁰⁷ Durante el proceso, las organizaciones gubernamentales calculan el margen de *dumping* (en términos porcentuales), que es la diferencia entre el valor justo (precio del mercado domestico) y el precio en que se vende el producto en EE.UU (precio de exportación) ó el valor de un mercado extranjero (tercer país). Por ejemplo, un producto chileno que se vende por US\$ 1 en Chile y US\$ 0,75 en EE.UU. tiene un margen de 25%. El nivel de *minimis* es el menor margen que puede existir para que el sector privado reclame formalmente y pida investigaciones contra el acusado. Este nivel es un margen de 0.5%.

¹⁰⁸ Para más información sobre la imposición de estos impuestos, véase: Autores varios, *Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)*, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1995, p16.

6) Determinación final por el DC.

EL DC tiene 235 días desde la presentación de la petición (75 días después de la preliminar) para anunciar su determinación final y se puede aplazar por 60 días más, si así lo solicitan los exportadores después de la resolución preliminar afirmativa ó si lo solicitan los demandantes después de una resolución preliminar negativa.

“Si el DC encuentra que existe un nivel de *minimis* de *dumping* [...] emitirá una resolución final negativa y dará fin a la investigación. Por el contrario, si el DC encuentra que existe *dumping* [...] por arriba de los niveles de *minimis* emitirá una resolución afirmativa y trasladará el caso a la ITC para el procedimiento definitivo de daño.”¹⁰⁹

Aunado a esto, las resoluciones también determinan que, si el DC establece que no ha existido *dumping*, el gobierno estadounidense reembolsa a los exportadores extranjeros los fondos recaudados bajo el arancel temporal, mientras una conclusión positiva resulta en la continuación del arancel, pudiendo fijar un nuevo monto de acuerdo al margen de *dumping*, que se deberán requerir respecto a la entrada de mercancía efectuada después de la fecha de publicación de la resolución definitiva.

7) Determinación final de daño por la ITC.

Si el procedimiento se lleva a la última etapa del procedimiento final de daño, la ITC tiene de 45 a 75 días después de la determinación preliminar del DC para anunciar su determinación final. Esta investigación es llevada, a mayor detalle a diferencia de la que se lleva en la etapa preliminar.

El personal de la ITC nuevamente envía cuestionarios a los productores estadounidenses y extranjeros, así como a los importadores, con objeto de recabar información acerca del volumen y los precios de las importaciones. Acto seguido, se lleva a cabo una audiencia ante los comisionados de la ITC. Las partes interesadas por lo regular presentan extensos informes antes y después de la audiencia, así como pruebas y testimonios varios durante la audiencia.¹¹⁰

Si la ITC determina que el resultado muestra que hubo daño material, notifica al DC y a los siete días después se publica la resolución, y a partir de esa fecha, los importadores

¹⁰⁹ Robson Leycegui & Stein. Op. Cit., p.145-146.

¹¹⁰ Ibid., p. 146

tendrán que hacer pago en efectivo a la entrada de su mercancía conforme a la tasa arancelaria que se estableció en la determinación final del DC.

8) Suspensión de investigaciones.

Una investigación de *dumping* se suspende o termina bajo las siguientes circunstancias:

- i. Si los demandantes retiran su denuncia, aunque el DC puede rehusarse si esta petición contraviene al bien público.
- ii. Si el DC decide suspender la investigación y aplazar indefinidamente la imposición de cuotas, tras un acuerdo, y esto ocurre únicamente si los exportadores extranjeros que representan aproximadamente al 100% de las importaciones bajo investigación, acuerdan: 1) parar sus envíos de mercancía sujeta a investigación *dumping* a EE.UU.; o 2) cuando el productor extranjero elimina la práctica de ventas bajo el valor justo para esa mercadería, revisando sus precios para eliminar cualquier irregularidad que cause precios *dumping*, trayendo un efecto perjudicial al sector productivo en el mercado estadounidense.

En todos los casos los acuerdos de suspensión de una investigación deben ser proporcionados al DC, cuando menos 30 días antes de la determinación final.

9) Revisión del fallo / Suspensión o revocación de los aranceles.

En términos de revisión legal del fallo, las partes que quieren investigar la exactitud de información, conclusiones legales o cuando están insatisfechas con la resolución final del DC o la ITC, pueden presentar un caso ante la *U.S. Court of International Trade* (Corte de Comercio Internacional de EE.UU., CIT). Este procedimiento puede tardarse mucho tiempo en ser resuelto (uno a dos años), es por ello que el DC puede concluir antes una revisión administrativa que el CIT, y tomar una decisión sobre cuestiones planteadas en la resolución original *antidumping* del DC. Después de la decisión final de la CIT, las partes pueden por derecho, apelar esa decisión ante la *U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit* (Corte de Apelaciones del Circuito federal de EE.UU., CAFC).

En TCAN en su capítulo XIX artículo 1904, contempla un procedimiento alternativo a la revisión judicial por el CIT, apelando la decisión final ante la revisión por panel binacional de

expertos. Este proceso tiene un margen de tiempo determinado de 315 días a partir de la fecha de petición. Sobre este tema se hablará en un capítulo posterior.

Sobre la suspensión o revocación de aranceles, se puede efectuar una revisión administrativa sobre la evaluación de la cuota compensatoria impuesta ante el DC, sólo si es solicitada por una parte interesada y si ha pasado un año desde la aplicación del derecho compensatorio. Este procedimiento tiene como objetivo cambiar la tasa arancelaria aplicada o eliminarla por completo.

De no recibirse ninguna petición de revisión el DC sencillamente dará instrucciones a las autoridades aduanales de evaluar las cuotas en una cantidad igual al monto de la fianza depositada al tiempo de la entrada de la mercancía. Por otra parte si se solicita una revisión, el DC llevara a cabo una investigación detallada utilizando procedimientos similares a los empleados en la investigación original. Al término de la revisión, el DC instruirá a las autoridades aduaneras para que evalúen las cuotas de las entradas de mercancía durante el periodo de revisión con base en los márgenes efectivos de *dumping* [...] encontrados respecto de esas entradas de mercancías.¹¹¹

Adicionalmente, cada 5 años, el DC y la ITC revisan los aranceles compensatorios vigentes para determinar si la suspensión del arancel en un producto específico resultaría en un daño material en un futuro cercano. Si los dos organismos concluyen que ese sería el caso, se sigue aplicando el arancel. Si uno de los dos concluye que la revocación del arancel no resultaría en un daño material, se deja de aplicar dicha cuota.

2.3 INSTRUMENTACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) EN MATERIA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ANTIDUMPING.

Uno de los mayores compromisos comerciales adquirido por México es el Tratado de Libre comercio de América del Norte (en adelante, TLCAN), que fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense George Bush I.

¹¹¹ *Ibíd.*, p. 151.

El TLCAN constituye el segundo espacio de libre comercio más grande del mundo, sólo superado por la Unión Económica Europea, que entró en vigor al mismo tiempo que el TLC. Mediante la unión de de estos tres países en un mercado abierto, el TLCAN pasó a englobar a un total de 365 millones de consumidores.

Dentro del Tratado comercial es imprescindible encontrar el tema de las prácticas desleales de comercio internacional, donde se establecen tres puntos muy importantes:

- a) “Se confirmó el derecho de los tres países a modificar su legislación y reglamentación en materia de prácticas desleales de comercio internacional;
- b) que las disposiciones en materia aplicables a las reformas nacionales, sean no sólo compatibles con el objeto y finalidad del TLCAN, sino también que tuvieran consistencia con las disposiciones que se plantean en el GATT y el Código *Antidumping* del GATT ;
- c) la creación de paneles bilaterales que revisen las decisiones finales en materia de *antidumping*; y
- d) la creación, en un periodo de 5 a 7 años de un sistema de reglas comunes en materia de prácticas desleales que se apliquen al comercio bilateral.”¹¹²

Ahora para ver cómo funciona este mecanismo se hace un breve compendio de su funcionamiento, a fin de tener en claro cómo se pueden accionar dichos paneles de revisión de controversias.

2.3.1 Revisión de resoluciones definitivas *antidumping* por paneles binacionales, de conformidad con el artículo 1904 del TLCAN.

Después de que las autoridades investigadores competentes de los países importadores llevan a cabo las investigaciones de *dumping*, y dictan sus resoluciones definitivas, aplicando derechos compensatorios a las mercancías objeto de una práctica desleal de comercio, casi siempre surgen controversias al respecto. Normalmente, las partes interesadas (los exportadores y gobiernos extranjeros, así como las industrias e importadores nacionales) pueden acudir ante los tribunales judiciales de los países importadores, para impugnar las resoluciones definitivas. Pero si llegará a surgir una controversia en materia de prácticas

¹¹² Véase: S/autor, *Prácticas desleales de comercio: Tratado de libre comercio en América del Norte*, México, SECOFI, 1991, p.11.

desleales de comercio internacional por *antidumping* entre los particulares de los tres países miembro del TLCAN ó entre los tres gobiernos, por la resolución¹¹³ dictada por la autoridad investigadora del país importador, se podrán solicitar el establecimiento de un panel *ad hoc*¹¹⁴, de acuerdo con el artículo 1904 del capítulo XIX, que reza de la siguiente forma:

“Una Parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre cuotas antidumping y compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias de la Parte importadora. [...]”¹¹⁵

Esté artículo menciona el objetivo primordial del panel binacional, que es revisar la resolución definitiva dictada por una autoridad nacional investigadora competente de México, Canadá ó EE.UU., contando como termino treinta días después de la publicación de la resolución final¹¹⁶ dictada por la autoridad investigadora del país importador.¹¹⁷

La petición de conformar un panel binacional se formula por los particulares del país importador, por escrito ante la autoridad competente del país y su respectivo gobierno, solicitando automáticamente la instalación de un panel binacional *ad hoc*. No obstante los respectivos gobiernos deberán solicitar la integración del panel “[...] a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la Parte importadora, estaría legitimada¹¹⁸ para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.”¹¹⁹

¹¹³ Nótese, que no se remarca el hecho de que sólo se podrá pedir este medio de arbitraje cuando se han dictado las resoluciones definitivas, ya que el TLC señala que: “[...] Cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las Partes empezarán a instalarlo a partir de ese momento. [...]” (TLC, Artículo 1904.4) en ese caso la petición de un paneles puede ejercerse desde el momento de una resolución preliminar.

¹¹⁴ Los paneles binacionales de arbitraje, no constituyen una institución jurídica permanente del Tratado, sino que serán paneles *as hoc*. Es decir, se establecerá un panel independientemente para cada controversia específica que surja.

¹¹⁵ TLCAN, Artículo 1094.2

¹¹⁶ “[...] En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra Parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa Parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. [...]” TLCAN, Artículo, 1094.4

¹¹⁷ TLCAN, Artículo 1094.4

¹¹⁸ Se entiende por “Parte legitimada” se refiere a los productores e importadores nacionales, así como a los exportadores extranjeros. Artículo 9011 del TLCAN (definiciones)

¹¹⁹ TLCAN, Artículo 1094.5

Es importante señalar, que el artículo 1904 previene es su primer párrafo que “[...] cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional.”¹²⁰ Es decir, que si se decide acudir ante los tribunales nacionales para resolver las controversias, las disposiciones del capítulo XIX no se aplicaran a la controversia.

Cuadro II.1

PLAZOS DEL PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN ANTE UN PANEL DEL ARTÍCULO 1904 DEL TLCAN.

Procedimiento	Tiempo
Solicitud de integración del panel	Día 0
Reclamación	30 días después de la solicitud del panel
Aviso de comparecencia	45 días después de la solicitud del panel
Selección de panelistas por las Partes	Día 55
Resolución definitiva, motivación índice, expediente administrativo	15 días después del aviso de comparecencia
Selección del quinto panelista (en caso de acuerdo)	Día 61
Memorial de quien presente la reclamación	60 días después de la presentación del expediente administrativo
Memorial de la autoridad investigadora o participante en posición a la reclamación	60 días después de la presentación del memorial de la reclamante
Contestación al memorial de la autoridad investigadora o participante opositores	15 días después del memorial de la reclamante
Anexo de los memoriales presentados conforme a la Regla 57 (1) y (3) (participantes al secretario)	10 días siguientes al vencimiento del plazo previsto en la regla 57 (3)
Audiencia	30 días siguientes al vencimiento del plazo previsto en la regla 57 (3)
Decisión del panel	Día 315

Fuente: Cruz Barney, Op. Cit., p. 139.

De acuerdo también con este Tratado, se establece específicamente “cuando no se aplica” este mecanismo:

- a) “ninguna de las Partes implicadas solicite la revisión de una resolución definitiva por un panel;
- b) como consecuencia directa de la revisión judicial de la resolución definitiva original por un tribunal de la Parte importadora, se emita una resolución definitiva revisada, en los

¹²⁰ TLCAN, Artículo 1094.1

- casos en que ninguna de las Partes implicadas haya solicitado la revisión ante un panel de la resolución definitiva original; o
- c) se emita una resolución definitiva como resultado directo de la revisión judicial que se haya iniciado ante un tribunal de la Parte importadora antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.”¹²¹

1) Integración de paneles.

Los paneles bilaterales estarán integrados de cinco panelistas y para la elección de éstos, cada uno de los países seleccionara dos personas (en un plazo de treinta días a partir de la solicitud de integración del panel) de una lista previamente elaborada¹²² y el quinto miembro será escogido de común acuerdo entre los gobiernos contendientes en un plazo no mayor a 55 días a partir de la solicitud de integración. “Si las Partes implicadas no llegan a un acuerdo, decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará, a más tardar el sexagésimo primer día, al quinto panelista de entre la lista, [...]”¹²³

Las características de los panelistas serán que: “[...] todos los candidatos serán nacionales de Canadá, Estados Unidos o México. Los candidatos serán probos, gozarán de gran prestigio y buena reputación, y serán escogidos estrictamente sobre la base de su objetividad, confiabilidad, buen juicio y familiaridad general con el derecho comercial internacional. Los candidatos no tendrán filiación con ninguna de las Partes y en ningún caso recibirán instrucciones de alguna de las Partes. [...]”¹²⁴ y también se detalla que los miembros de cada panel serán en su mayoría juristas de buena reputación.

Cada una de las Partes implicadas tendrá derecho de expulsar o descalificar hasta cuatro de los candidatos propuestos por la otra Parte implicada, ejerciéndose de manera simultánea “[...] Las recusaciones irrefutables y la selección de panelistas sustitutos se realizarán dentro de los 45 días siguientes a la solicitud de integración del panel. Cuando una de las Partes implicadas no nombre a los miembros del panel que le corresponda en un plazo

¹²¹ TLCAN, Artículo 1094.12

¹²² A la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes elaboraron una lista de individuos que actúan como panelistas en las controversias que pueden surgir en el ámbito de este capítulo, “La lista incluirá, en lo posible, individuos que sean jueces o lo hayan sido. Las Partes realizarán consultas para elaborar la lista, que incluirá cuando menos 75 candidatos, de los cuales cada una de las Partes seleccionará al menos 25 [...]” TLCAN, Capítulo XIX, Anexo 1901.2 (Integración de paneles binacionales)

¹²³ TLC, Anexo 1901.2 (3)

¹²⁴ TLC, Anexo 1901.2 (2)

de treinta días, o si el panelista es rechazado y no se elige sustituto en un plazo de 45 días, ese panelista será seleccionado por sorteo en el trigésimo primero o en el cuadragésimo sexto día, según corresponda, de entre los candidatos de esa Parte en la lista.”¹²⁵

Una vez designado el quinto integrante del panel, los panelistas nombrarán, con prontitud, un presidente de entre los juristas en el panel, por mayoría de votos. Si no hay una mayoría en las votaciones, el presidente será nombrado por sorteo de entre los juristas en el panel.¹²⁶

Por último, en la parte inicial de integración, cuando se convoque un panel conforme al Artículo 1904, cada panelista estará obligado a:

- a) sujetarse al código de conducta establecido de conformidad con el Tratado (artículo 1909), o de cualquier otra forma, el que no se abstenga a esas normas será removido y se seleccionará uno nuevo,¹²⁷ y;
- b) firmar un compromiso de confidencialidad respecto a la información que se proporcione de cada uno de los Estados miembros del TLCAN, que comprenda información comercial reservada y otra información privilegiada¹²⁸

Una vez que uno de los miembros ha aceptado las obligaciones y este compromiso de confidencialidad, la Parte importadora autorizará el acceso a la información comprendida por ese compromiso, ó de lo contrario, si se llegase a violar este compromiso, cada una las Partes establecerá sanciones que se manejen respecto de toda persona dentro de su jurisdicción.

2) Actuación de los paneles binacionales.

Los paneles establecidos de conformidad con el artículo 1904 del TLCAN, tendrán un plazo considerable para expedir su fallo definitivo dentro de los 315 días posteriores a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel, para que se lleve a cabo este tiempo establecido, los tres gobiernos adoptaran las reglas de procedimiento del capítulo XIX, de esta manera se concederán:¹²⁹

- (a) treinta días para la presentación de la reclamación;

¹²⁵ Ibidem.

¹²⁶ TLC, Anexo 1901.2 (4)

¹²⁷ Véase: TLC, Anexo 1901.2 (6)

¹²⁸ Véase: TLC, Anexo 1902.2 (8). La omisión de la firma de estos compromisos por un panelista traerá como consecuencia su descalificación.

¹²⁹ TLC, Artículo 1904.14

- (b) treinta días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo¹³⁰ y su presentación ante el panel;
- (c) sesenta días para que la Parte reclamante presente su memorial;
- (d) sesenta días para que la Parte demandada presente su memorial;
- (e) quince días para presentar réplicas a los memoriales;
- (f) quince a treinta días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y
- (g) noventa días para que el panel emita su fallo por escrito.¹³¹

Cabe destacar que las reglas de procedimiento garantizan un derecho a cuando menos una audiencia pública, en la cual, los gobiernos y los particulares (importadores y exportadores) podrán intervenir y participar defendiendo sus intereses jurídicos y económicos, con la oportunidad de presentar comunicaciones escritas y réplicas. De hecho, “la autoridad investigadora competente que haya dictado la resolución definitiva en cuestión tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante el panel.”¹³²

En la resolución de éste mecanismo de arbitraje, si el panel determina por mayoría que la resolución definitiva estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas de la parte importadora en materia de *antidumping*, confirmará la resolución. Sin embargo, si determina que la resolución definitiva no estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas de la Parte importadora ó que dicha resolución fue fundamentada en pruebas, evidencias, argumentos o documentos administrativos que no formaron parte del expediente administrativo, el panel hará una *devolución*¹³³ a la autoridad investigadora, con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con el fallo del panel.¹³⁴ “Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora

¹³⁰ “Expediente administrativo significa, a menos que las Partes y otras personas que comparezcan ante un panel acuerden otra cosa:

- (a) toda la información documental o de otra índole que se presente a la autoridad investigadora competente, o ésta obtenga, en el curso de un procedimiento administrativo, incluidos cualesquiera comunicaciones gubernamentales relacionadas con el caso, así como cualquier acta de las reuniones con una sola de las partes interesadas que se requiera conservar;
- (b) una copia de la resolución definitiva de la autoridad investigadora competente, que incluya la fundamentación y motivación de la misma;
- (c) todas las transcripciones o actas de las reuniones o audiencias ante la autoridad investigadora competente; y
- (d) todos los avisos publicados en el diario oficial de la Parte importadora en relación con el procedimiento administrativo.” (TLC, Artículo 9011, definiciones).

¹³¹ Ibidem.

¹³² TLC, Artículo 1904.7

¹³³ TLC, Artículo 1904.7

¹³⁴ Véase: TLC, Artículo 1904.8

competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo panel, el que normalmente emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida.”¹³⁵

El fallo emitido por un panel será de carácter obligatorio, no sólo para los gobiernos contendientes, sino también para los particulares implicados con relación al asunto concreto en la revisión binacional.

3) Los comités de impugnación extraordinaria.

Los fallos emitidos por los paneles establecidos de acuerdo con el artículo 1904 del TLCAN tendrán carácter final y definitivo, por lo tanto, resolverán las controversias entre los gobiernos y los particulares contendientes y en consecuencia no se podrá apelar el fallo dictado por el mismo. No obstante existe una excepción estrecha y limitada a esta norma, siempre y cuando hayan circunstancias extraordinarias.

Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo definitivo del panel, si el gobierno de un país involucrado en la controversia decide apelar esa resolución, puede acudir ante un *Comité de Impugnación Extraordinaria* si las causas son:

- i. “un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta,
- ii. el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o
- iii. el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidos en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el criterio de revisión adecuado, y
- iv. cualquiera de las acciones señaladas en el inciso (a) haya afectado materialmente el fallo del panel y amenace la integridad del proceso de revisión por el panel binacional; [...].¹³⁶

Las resoluciones del comité se dictarán en un plazo no mayor de 90 días a partir de su instalación, y para su formulación el comité estará integrado por tres miembros en un plazo

¹³⁵ *Ibidem*.

¹³⁶ TLC. Artículo 1904.13

de 15 a partir de la solicitud. “[...] Los miembros se seleccionarán de una lista integrada por quince jueces, o personas que lo hayan sido, de un tribunal judicial federal de Estados Unidos o un tribunal judicial de jurisdicción superior de Canadá o de un tribunal judicial federal de México. Cada una de las Partes nombrará cinco integrantes de la lista, y cada una de las implicadas seleccionará a un miembro de esta lista y las Partes implicadas decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará de esa lista al tercer miembro.”¹³⁷

Después de un análisis de hecho y de derecho sobre el que se funden el fallo y las conclusiones del panel, el comité emite sus resoluciones, y si es afirmativa se confirmará el fallo original del panel, de lo contrario, si se encuentra incidencia de las causas antes señaladas, la resolución del comité anulará el fallo original del panel o lo devolverá al panel original para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité. Si se anula el fallo original, se instalará un nuevo panel de acuerdo al procedimiento conforme al TLCAN.¹³⁸

En la práctica llegar hasta este recurso de impugnación entre los tres Estados Partes del TLCAN no ha representado un uso constante, de hecho son contados los casos que han pedido el establecimiento de un comité.

¹³⁷ TLC, Anexo 1904.13 (1)

¹³⁸ Ibid. (3)

CAPITULO III
**COMPORTAMIENTO DE LAS ACCIONES *ANTIDUMPING* EN EL COMERCIO BILATERAL MÉXICO-
ESTADOS UNIDOS.**

**3.1 SITUACIÓN ECONÓMICA MEXICANA ENTORNO A LA ADOPCIÓN DE LAS MEDIDAS
ANTIDUMPING.**

Señalar una breve semblanza de un periodo en la historia económica de México tiene como propósito definir variables para identificar un proceso de cambio en la política economía del país, así como la adopción de nuevas medidas y mecanismos, en virtud de los compromisos asumidos a nivel internacional. De ellas, nos interesa dar seguimiento a las determinaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Es importante aclarar que en este apartado sólo se plantea el contenido de los hechos que ocurrieron a partir de la década de los ochenta, lo que abarca los cambios estructurales por la crisis por la que atravesaba el país; el cambio de modelo económico; los compromisos internacionales adquiridos y el comportamiento de la actividad comercial del país.

Para la década de los ochenta, la economía mexicana había cumplido casi cincuenta años de haber adoptado un modelo de desarrollo económico basado en la “industrialización por sustitución de importaciones”. Este modelo supuso una política de fomento a la industrialización, la expansión e integración de los mercados internos, la protección arancelaria de la industria y de algunas actividades agropecuarias, trayendo como consecuencia un desarrollo hacia dentro.

La política de desarrollo del país se sustentaba en la expansión del mercado interno; en las exportaciones de productos primarios y de algunas manufacturas, y del petróleo, lo que circunscribía el intercambio comercial a volúmenes relativamente reducidos, y una economía general orientada a la satisfacción de las necesidades del país.

Al inicio de la década de los ochenta, México enfrentaba un cuantioso déficit público y una abultada deuda externa, lo cual trajo consecuencias negativas al país. El Gobierno Federal estableció dos medidas radicales para reducir el impacto de la crisis: el control del tipo de cambio y la nacionalización de la banca, ambas muy mal recibidas por la iniciativa privada.

En 1981 la reducción de los precios del petróleo fue nefasta para la economía, pues generó el desequilibrio de las finanzas públicas y de la balanza de pagos, que dependían de la entrada de divisas petroleras; además, el peso estaba sobrevaluado, lo cual provocó que bajara la producción en beneficio de la importación. El aumento de las tasas de interés en el extranjero incrementó el costo del servicio de la deuda y la expectativa de una devaluación aceleró la fuga de capitales y favoreció la especulación.

“En 1982 las medidas del gobierno fueron insuficientes para controlar la salida de divisas y en ese mismo año no fue posible cubrir el servicio de la deuda, porque las reservas internacionales del Banco de México (BM) estaban agotadas. La situación económica era alarmante: caía la tasa de crecimiento, la devaluación era casi del ciento por ciento y la inflación se había multiplicado, ya que en 1980 permanecía en 29.8, en dos años aumento hasta 98.8 y para 1986 estaba en 105.7 (IPC%).”¹³⁹ Todo esto dio como resultado el estallido de la crisis económica en México, cuando el presidente José López Portillo lanzó un llamado a la comunidad financiera internacional para encontrar alternativas de refinanciamiento.

El nuevo gobierno que iniciaba en diciembre de 1982, se vio obligado a poner en práctica una serie de políticas coordinadas tendientes a enderezar los desajustes económicos.

“La estrategia inmediata señalada por el presidente Miguel de la Madrid para frenar los problemas comprendió tres puntos principales:

- Se diseñó un paquete de medidas en el área de la demanda para corregir los desequilibrios macroeconómicos fundamentales. Sus objetivos principales fueron abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria.
- Por el lado de la oferta, se buscó evitar la paralización de la planta productiva procurando distribuir con equidad los costos asociados al ajuste económico.
- Se iniciaron cambios cualitativos que permitieran recuperar la capacidad de crecimiento en el menos tiempo posible y sentar las bases para que dicha recuperación fuera estable y duradera.

[...] el objetivo inmediato de la estrategia fue retornar a los equilibrios de las finanzas públicas, del sector externo, paridad cambiaria y reducción del nivel inflacionario que, en

¹³⁹ Aldo R. Flores Quiroga, *Proteccionismo versus librecambio, La economía política de la protección comercial en México. 1970-1994*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1998, p. 223.

palabras del Programa Inmediato de Reordenamiento Económico (PIRE), significaba recuperar las bases para un desarrollo sostenido [...]”¹⁴⁰

El 23 de diciembre de ese mismo año, el Presidente de la República firmó el acuerdo que exigía reducir los gastos oficiales para disminuir el déficit fiscal, restringir la política monetaria para frenar la inflación, elevar los precios e impuestos para aumentar los ingresos fiscales y devaluar el peso para aumentar las exportaciones y los ingresos en moneda extranjera.

Por otro lado, México necesitaba de la entrada de divisas que el petróleo había dejado de aportar a consecuencia de la reducción de sus precios a nivel internacional. Además la recesión mundial, y en especial la norteamericana, generaron un mayor proteccionismo en los países industrializados, que provocó una reducción en las exportaciones de toda índole. Conseguir nuevos créditos resultaba casi imposible porque el país no representaba una garantía, y atraer inversionistas, que era una solución saludable, no era posible por que las condiciones económicas del país lo hacían poco atractivo.

Bajo estas circunstancias la administración de Miguel de la Madrid señaló que las crisis tenía sus raíces en el crecimiento desequilibrado del aparato industrial orientado a la sustitución de importaciones, que provocó el estrangulamiento del sector externo agotando las posibilidades de regeneración; por tanto, la solución era apoyar la producción destinada al mercado externo buscando un lugar en el mercado mundial.

Ante los hechos ya expresados, queda claro que el modelo económico proteccionista que México había estado aplicando ya se había agotado, y dejado de tener un papel positivo para la acumulación de capital. De ahí que se inició unilateralmente la apertura comercial, que las empresas trasnacionales vieron con interés, al ver las ganancias que podían obtener al producir en el país para abastecer un mercado interno atractivo.

Sumado a la liberalización comercial, se reprivatizó la banca, se buscó obtener recursos del exterior, y se inició la adopción de medidas de liberalización económica, estabilización macroeconómica, desregulación y el crecimiento económico con base en las exportaciones. Al garantizar el flujo comercial por comprometer internacionalmente, de manera unilateral, la reducción de los aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias, se devolvió la confianza del exterior, haciendo de México un mercado emergente importante,

¹⁴⁰ William E. Glade & Cassio Luisell, Op. Cit., pp. 128-129.

con una nueva estrategia de industrialización orientada a la apertura externa en el comercio y la inversión.

De esta manera se define en el Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988 un cambio estructural, en el cual se afirma que la reorientación de la estrategia de desarrollo persigue una reestructuración profunda del sector externo, de tal forma que éste sea capaz de generar las divisas necesarias dando un eficiente funcionamiento del aparato productivo a altos niveles de actividad económica, requiriendo robustecer las relaciones comerciales con el exterior, fomentando de manera sostenida las exportaciones (no petroleras), la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de las importaciones, elevando la contribución de los recursos tecnológicos, dando paso a la diversificación y modernización de la planta productiva nacional, y por último, reorientando las relaciones financieras con el exterior para obtener condiciones convenientes.¹⁴¹

En este sentido el comercio y la inversión extranjera directa adquieren un papel fundamental, así como la redefinición del papel del Estado en el aparato productivo nacional, que alienta la privatización de empresas administradas por el Estado. En lo económico se inició un plan de austeridad que requería de la confianza del sector privado. Además de la venta de empresas paraestatales, se adoptan otras medidas como la cancelación de subsidios y el corte de plazas del sector público, todo lo cual produce una gran inconformidad social. Ante la debilidad de sus finanzas, el Estado reduce su participación prefiriendo ahorrar más y gastar menos para apoyar la apertura de la economía a la competencia externa mediante la aplicación del Decreto sobre el Control de Cambios que creó dos mercados de divisas: el controlado y el libre.

Entre 1982 y 1990 México empezó a liberar gradualmente su economía y creó un conjunto de instituciones para reducir la posibilidad de abandonar la nueva política comercial. Dentro de la política interna los grupos orientados a la exportación, aunque pequeños, eran poderosos y concentrados, con fuertes vinculaciones con las inversiones extranjeras. Estas características aumentaron su capacidad para presionar al gobierno por las políticas de su preferencia, tomando en cuenta que podían generar ingresos que el país necesitaba para apoyar su programa de estabilización. Es importante considerar que las presiones

¹⁴¹ Véase: Lusting Nora, *México, hacia la reconstrucción de una economía*. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2da edición, 1994, p. 137.

estadounidenses y las sanciones comerciales aun impuestas jugaron un papel importante para llegar a acuerdos comerciales.

“Para 1989 México había liberalizado su comercio de manera notable, pues ‘de 8080 fracciones arancelarias prevalecientes en 1982 sujetas a permisos de importación para 1989 sólo la requerían 202. [...]’”¹⁴²

Un paso importante que México emprendió debido a su nuevo modelo económico fue entrar al club de los países con interés en el intercambio mundial, adhiriéndose al GATT, ahora Organización Mundial del Comercio (OMC). Todo esto hace posible quitar permisos previos y restricciones al comercio, aumentando las exportaciones y los flujos comerciales.

Por otra parte, en el cuadro III.1 se refleja el monto y las variaciones porcentuales de las importaciones y exportaciones que el país ha tenido a partir de su adhesión al GATT, logrando aumentar el flujo comercial, demostrando que el modelo y el compromiso adquirido por el país empezaban a dar frutos. Entre las principales exportaciones estaban el petróleo, los productos agrícolas, la minería y la manufactura.

En 1989 el gobierno aceleró la privatización de las empresas del Estado y modificó las regulaciones restrictivas del comercio e inversión, para incentivar los flujos de capital extranjero, permitiéndoles incluso el control mayoritario de las empresas a extranjeros.¹⁴³

Una forma de comprometer la apertura comercial para que en el futuro no se diera marcha atrás, fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, en adelante) en diciembre de 1992, por los Presidentes Salinas y Bush I, junto con el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, que firmaron lo que fue descrito como el acuerdo más amplio de comercio e inversión concertado entre las tres naciones.¹⁴⁴

“Se concibió el TLCAN como un elemento fundamental en la estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del BM: crecer en base a la

¹⁴² Cruz Barney, Op. Cit., p.3.

¹⁴³ La privatización de la industria estatal fue parte del plan del gobierno de Salinas para revitalizar la economía mexicana. En 1993 el gobierno mexicano había vendido el 80% de sus industrias a inversionistas privados en cerca de 21 billones de pesos y había reducido la inflación del 150% al 10%. Sin embargo, esto no significó que se tomaran medidas efectivas para reducir la enorme deuda extranjera.

¹⁴⁴ La legislatura mexicana ratificó el TLCAN en 1993 y el acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1994, creando una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo.

demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera, estas son sus dos vertientes.”¹⁴⁵

Posteriormente, debido a la nueva estrategia de liberalización comercial y a la vigorosa promoción de la apertura de nuevos mercados, se abrirían las puertas para futuros acuerdos con la Unión Europea y parte de Asia, formando alianzas estratégicas culminando en tratados de libre comercio (12 TLCs con 43 países de 1992 al 2004).

Cuadro III.1
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1981-2008
(Millones de dólares)

Año	Importaciones	Variaciones%	Exportaciones	Variaciones%	Balanza Comercial
1981	20,102.1	29.6	23,948.4	26.7	-3,846.3
1982	21,229.7	5.6	14,437.0	-39.7	6,792.3
1983	22,312.0	5.1	8,550.9	-40.8	13,761.1
1984	24,196.0	8.4	11,254.3	31.6	12,941.7
1985	21,663.8	-10.5	13,212.2	17.4	8,451.6
1986	16,031.0	-26.0	11,432.4	-13.4	4,598.6
1987	20,656.2	28.9	12,222.9	6.9	8,433.3
1988	20,565.1	-0.4	18,898.2	54.6	1,666.9
1989	22,842.1	11.1	25,437.9	34.6	-2,595.8
1990	26,950.3	18.0	31,090.0	22.2	-4,139.7
1991	27,120.0	0.6	38,184.0	22.8	-11,064.0
1992	46,195.6	70.3	62,129.3	62.7	-15,933.7
1993	51,886.0	12.3	65,366.5	5.2	-13,480.5
1994	60,882.2	17.3	79,345.9	21.4	-18,463.7
1995	79,541.6	30.6	72,453.1	-8.7	7,088.5
1996	95,999.7	20.7	89,468.8	23.5	6,530.9
1997	110,431.4	15.0	109,807.8	22.7	623.6
1998	117,459.6	6.4	125,373.1	14.2	-7,913.5
1999	136,391.1	16.1	141,974.8	13.2	-5,583.7
2000	166,454.8	22.0	174,457.8	22.9	-8,003.0
2001	158,442.9	-4.8	168,396.5	-3.5	-9,953.6
2002	160,762.7	1.5	168,678.9	0.2	-7,916.2
2003	164,860.3	2.6	170,550.6	1.1	-5,690.3
2004	188,626.5	14.4	197,156.5	15.6	-8,530.0
2005	221,819.5	11.7	214,232.9	10.8	-7,586.5
2006	256,058.3	11.5	249,925.1	11.6	-6,133.2
2007	281,949	11.0	271,875	10.8	-10,074
2008	308,603	10.9	291,343	10.7	-17,260

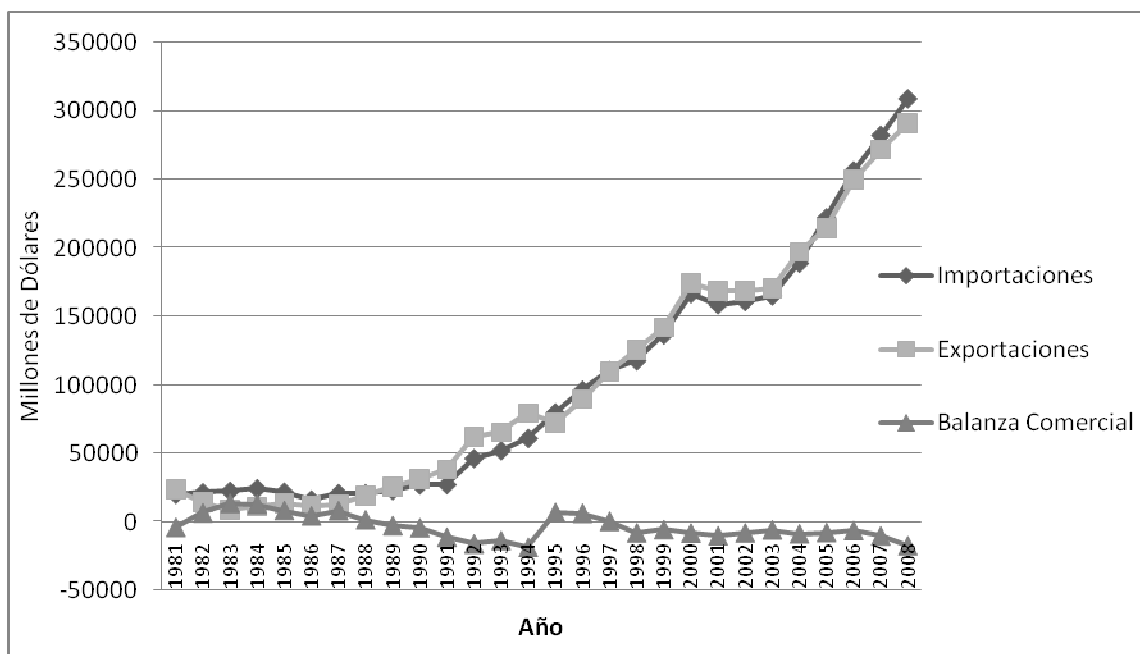
Fuente: Elaboración propia, con base en información del INEGI y el informe anual 2008 del Banco de México.

La gráfica III.1, muestra el crecimiento y dinámica que han tenido las exportaciones e importaciones de nuestro país, aunque los flujos comerciales han aumentado, esto no

¹⁴⁵ Ricardo French, Davis, *Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1999, p.107.

significa que no haya un déficit en la balanza de pagos, como es el caso en los últimos años (comparar con el cuadro III.1).

Gráfica III.1
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1981-2008



Fuente: elaboración propia con base en información del INEGI y el informe anual 2008 del Banco de México.

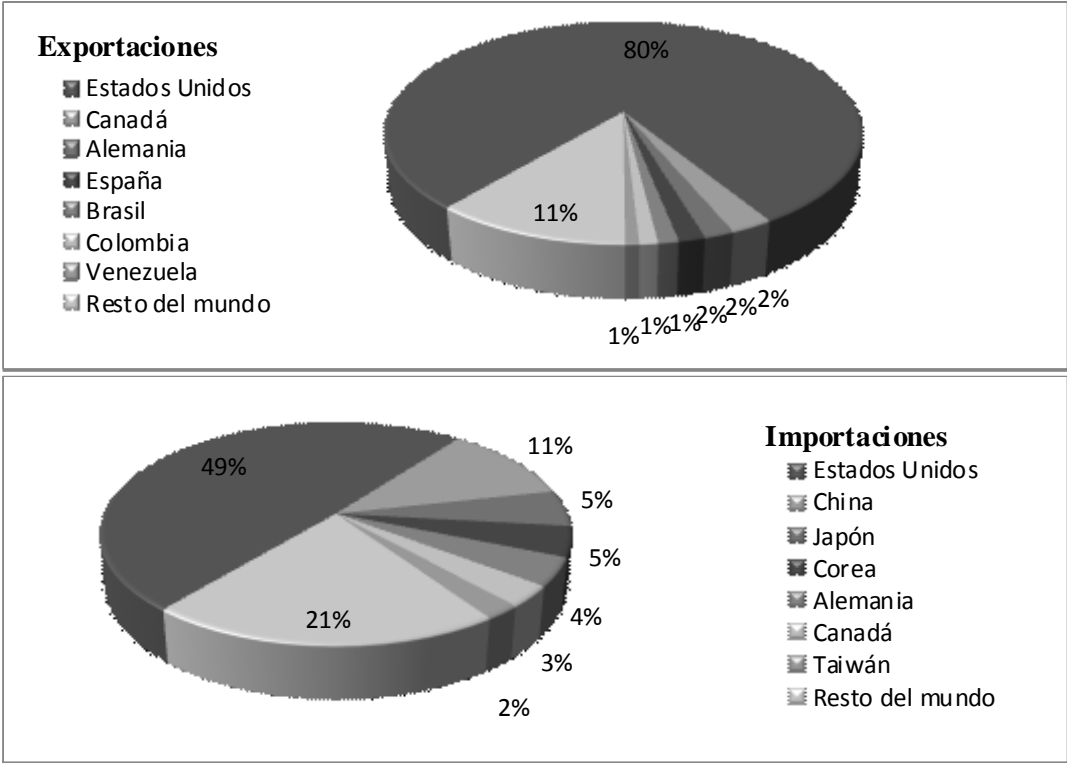
Algunos de los logros conseguidos son: que las exportaciones se multiplicaron por un poco más de 3 veces, estas exportaciones en su mayoría son manufacturas. En realidad durante el TLCAN el 54.35% de las exportaciones son petróleo y maquila, aunque estas exportaciones no se han traducido en crecimiento importante en el resto de la economía.

Estos elementos indican claramente que es demasiado hablar de México como potencia exportadora de manufacturas. Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es exportar, sino que la estrategia era exportar para crecer y generar empleos. Ello se traduce en resultados durante el periodo 1993-2000, en que efectivamente crecieron enormemente las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento del PIB significativo, y no se generaron ni más ni mejores empleos. De 2000 a 2008 el panorama francamente empeora. Desde luego hay que buscar explicación a estos resultados desalentadores.

Otro de los indicadores significativos para analizar la economía de México y complementar el presente estudio, es la concentración en la distribución del comercio en el

país (véase gráfica III.2). La mayoría de nuestros flujos comerciales están dirigidos hacia los EE.UU. y aunque compartimos un área de libre comercio con Canadá, esto no se traduce en aumentos comerciales con este país. Por lo anterior, tenemos una clara dependencia de nuestro comercio exterior con nuestro vecino del norte, y mientras la economía mexicana crece y aumenta sus flujos comerciales, tenemos gran déficit comercial con el resto del mundo.

**Gráfica III.2
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.**



Fuente: Elaboración propia con datos al 2008 de la Secretaría de Economía (Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales), URL: <http://www.economia.gob.mx/?P=5400>, [consultado el 02/09/09,13:45hrs.].

La incursión de México en el libre comercio ha dejado algunos saldos favorables; pero hay que considerar que la apertura económica de México ha ocasionado, por un lado, el ingreso de mayores volúmenes de inversión extranjera y comercio exterior, y por otro una mayor dependencia de los ciclos económicos que experimentan los países desarrollados, específicamente EE.UU., en el contexto mundial. Al mismo tiempo, la política de crecimiento y bienestar, se ha visto traducida en desempleo, migración, desigualdad social continua y descontento de la población por no verse incorporados a los mejores resultados.

3.2 CONTROVERSIAS Y ADOPCIÓN DEL MECANISMO *ANTIDUMPING* EN MÉXICO EN RELACIÓN AL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.

3.2.1 Conflictos en materia de subsidios y cuotas compensatorias entre México y Estados Unidos: 1980-1985.

México y EE.UU. han tenido un comercio dinámico y ascendente que se manifiesta más claramente desde el periodo de la posguerra hasta nuestros días, aunque esto no quiere decir que no se hubiesen presentado, conflictos comerciales entre los dos países. Prueba de ello, es que en el periodo de la década de los ochentas éste comercio generó grandes transformaciones y fricciones por la aplicación de impuestos compensatorios que ejercía EE.UU. a nuestro país, y como el mismo no era miembro del GATT, no tenía un marco normativo sobre subsidios y derechos compensatorios, ni instancias para resolver sus conflictos, lo que le impidió responder eficazmente a las medidas unilaterales en materia de prácticas comerciales internacionales aplicadas por EE.UU., con lo que muchas industrias fueron objeto de imposición de derechos compensatorios casi automáticamente.

Esta etapa marca el inicio de un proceso de consolidación de nuevos compromisos internacionales en materia de comercio para México, además de los acuerdos sobre prácticas desleales de comercio internacional entre los dos países.

La década de los setenta es un punto de partida crucial para entender parte del inicio en los conflictos comerciales en materia de prácticas desleales de comercio internacional entre México y EE.UU., siendo una época marcada por un incremento considerable en la aplicación de derechos *antidumping* hacia nuestro país por parte de nuestro país vecino, presentándose también nuevas aplicaciones normativas en la arena internacional, que en el fondo incorporan intereses específicos estadounidenses.

Es de suma importancia señalar que la situación por la que atravesaba EE.UU. en términos generales está referida al deterioro de la competitividad internacional comercial, viéndose afectado por un enorme déficit comercial que finalmente precipito el derrumbe del sistema de tasas de cambio fijas de Bretton Woods y la existencia de un súbito incremento de la inflación durante las últimas fases de la guerra de Vietnam, aunado al gasto que implicó esta guerra para nuestro país vecino del norte.

Todo ello dio como resultado que el Congreso estadounidense presentara varias propuestas para restringir las importaciones y hacer más estrictas las leyes contra prácticas desleales de comercio internacional, debido a que este país necesitaba proteger a su industria e impedir que siguiera cayendo el déficit comercial, imponiendo el cobro de impuestos compensatorios a las mercancías que ingresaran al territorio estadounidense que fueran apoyadas con subsidios por el país de origen.

Para fines de esta investigación, podemos partir de un punto culminante en la relación bilateral entre los dos países, señalando las posturas adoptadas en la negociación de la Ronda Tokio del GATT (1973), donde uno de los principales objetivos del gobierno de Estados Unidos (tanto en la agenda global como en la bilateral con México), fue persuadir al gobierno mexicano a firmar el Código de Subsidios. Esta fue una posición que adoptó el gobierno de ese país hasta la Ronda de Uruguay, ya que consideraba que estas prácticas (los subsidios y el *dumping*) eran algunas de las medidas más perniciosas para ellos, que distorsionaban el comercio.

A fin de forzar a países como México a la firma del Código, EE.UU. amenazó durante la ronda de negociación que sólo concedería la “prueba de daño” (*injury test*) en los juicios petitorios de impuestos compensatorios, a aquellos países que firmarán el Código y llegaran a un compromiso de suprimir sus sistemas de subsidios a corto plazo. Por otra parte, los países firmantes acordaron otorgar un trato distinto a los países en desarrollo y tomar en consideración sus necesidades especiales en materia de competencia y desarrollo.

En ese momento EE.UU. trató de forzar al gobierno mexicano para que firmara el Código, y también conducirlo a negociaciones que llevaran a un acuerdo bilateral flexible en materia de subsidios y cuotas compensatorias. La respuesta del gobierno mexicano fue negativa, ya que afirmaba que el código no establecía un verdadero trato especial para los países en desarrollo y que además ponía en riesgo el sistema de subsidios vigente, obstaculizando al país para crear una base industrial pluriexportadora.

Poco tiempo después, EE.UU. instrumentó la *Ley de Acuerdos Comerciales de 1979*, la cual incorporaba los acuerdos de la Ronda de Tokio sobre la regulación del uso de barreras no arancelarias. Bajo esta nueva ley comercial el gobierno estadounidense negó el beneficio de la prueba de daño en disputas sobre comercio desleal internacional a aquellos países que protegieran sus industrias con barreras no arancelarias inaceptables o que no se suscribieran

al código de subsidios del GATT, pero no sólo hizo eso, sino además “[...] exigió que aún aquellos que lo hicieran tenían que llegar a un acuerdo con ese país de suprimir los subsidios en un plazo perentorio. Esta actitud de Estados Unidos constituyó un claro abandono de su tradicional apoyo al principio incondicional de la Nación más Favorecida (NMF)¹⁴⁶. Además, en su legislación no reconoció el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo que se había acordado en el código [...]”¹⁴⁷

Ante estas circunstancias y tomando en cuenta la decisión mexicana de no firmar el Código del GATT, ni negociar un acuerdo bilateral ó reformar su política comercial, EE.UU. retiró el “trato de nación más favorecida”, en un área crucial como es la de prácticas desleales de comercio internacional. Esto “[...] significó que los productos mexicanos no tuvieran derecho a gozar de la ‘prueba de daño’ en los juicios de subsidios e impuestos compensatorios, lo cual ponía a las exportaciones mexicanas en una situación de suma vulnerabilidad ante las demandas de impuestos compensatorios presentadas por empresas e industrias estadounidenses que se sintieron afectadas por la competencia mexicana.”¹⁴⁸

De esta manera, a partir de los años ochenta México pasó a ser uno de los principales candidatos a la aplicación de sanciones comerciales de los Estados Unidos. Debido a esto, el país experimentó un periodo de aumento cada vez más acelerado de la aplicación de impuestos compensatorios por el gobierno estadounidense, ó la amenaza de ellos, aplicando cuotas regularmente en productos como el acero, textil, vidrio y productos de la construcción.¹⁴⁹

Algo que es importante señalar, es que uno de los factores que no propiciaron un entendimiento en este periodo por parte del gobierno mexicano presidido por el presidente López Portillo, fue la gran inconsistencia y discriminación con que EE.UU. manejaba su política de negociación en dicho tema, donde el país fue víctima de ella. Esta política fue denominada por ese gobierno como la “*commitments policy*” (política de compromisos). Esta política que había alcanzado el gobierno estadounidense demandaba acuerdos precisos y exigentes para

¹⁴⁶ La cláusula de la nación más favorecida establece la voluntad de extender las concesiones comerciales aplicadas a un socio comercial a los demás países elegibles para ese trato, en un acuerdo de comercio internacional

¹⁴⁷ Gustavo Vega Cánovas, Op. Cit. p. 183

¹⁴⁸ Gustavo Vega Cánovas, Op. Cit., p. 179.

¹⁴⁹ Véase: Rodríguez A, Agustina, “El comercio de México y su relación con Canadá en el TLAN. México y la Cuenca del Pacífico”, *Revista de Comercio Exterior*. Volumen 3, Número 10, mayo- agosto 2000. P. 43.

desmantelar varios sistemas de subsidios, llevando a dicho gobierno a un proceso de fuertes fricciones con un grupo de países.¹⁵⁰

Bajo el mandato del presidente Reagan en EE.UU. y mediante su secretario de gobierno Malcom Baldrige, se buscaron formulas para satisfacer la petición mexicana de otorgarle la prueba de daño pero no hubo cambios significativos y el país también fue víctima de la inconsistencia en la política comercial estadounidense. Prueba de ello es que en 1981 se emprendió una acción petitoria contra industrias mexicanas sobre importaciones de globos y productos látex, donde la industria estadounidense fundamentaba al igual que en muchos casos anteriores, que la aplicación de cuotas compensatorias debería hacerse sin proporcionar un prueba de daño ya que era irrelevante determinar si la industria estaba siendo dañada o no por las exportaciones mexicanas, ya que México no era un país signatario del código de subsidios y no había tampoco entablado negociaciones con los EE.UU. Aun así, en este caso se decidió conceder la prueba de daño y evaluar si los productos mexicanos efectivamente causaban daño a las industrias estadounidenses, probándose que no producían ningún perjuicio a estas industrias; el departamento de Comercio de los Estados Unidos rechazó la petición de los productores estadounidense, dándose cuenta de las inconsistencias de la aplicación de sus leyes.

“Esta decisión del gobierno de Reagan ocasionó un gran revuelo en el Congreso de Estados Unidos (y en otras dependencias de ese gobierno), en donde incluso se presentó una iniciativa de ley con el objeto de superar la contradicción e imponer requisitos más estrictos en la aplicación de la ley de subsidios. El senador Heinz, uno de los más influyentes en el área comercial, incluso presentó una denuncia ante la Comisión Internacional de Comercio, en la que calificaba a la decisión tomada en relación con los productos mexicanos en cuestión como ‘el más grave desconocimiento de la Ley de Acuerdos Comerciales que había presenciado en su periodo de senador’. Esta decisión marcó un hito importante en la política estadounidense hacia los acuerdos en materia de subsidios. [...]”¹⁵¹

¹⁵⁰ Uno de los casos en los que Estados Unidos negoció y abatió el sistema de subsidios fue en Brasil (1979), Paquistán (1980) y la India en el mismo año, en este último país se exigía un compromiso muy estricto, mismo que rechazó la India y como consecuencia no se le otorgó la prueba de daño, esto ocasionó que este país demandara al gobierno estadounidense ante el GATT por violar el principio de la “nación más favorecida”. Cabe aclarar que fue el único que hizo este tipo de denuncia, pero tiempo más tarde se le concedió la prueba de daño y este país retiró su denuncia. Véase: Gustavo Vega Cánovas, Op. Cit., 184-185

¹⁵¹ Vega Cánovas, Op. Cit., Pp. 186-187.

Un año más tarde, en 1982, en el gobierno mexicano presidido por el presidente Miguel De la Madrid examinó el problema, se plantearon diversas opciones para resolverlo, escogiendo la búsqueda de un entendimiento informal con EE.UU. limitado al problema de los derechos compensatorios, esperando tener concesiones equilibradas por parte del país vecino y tal vez suprimir algunas de las disposiciones que se habían considerado inaceptables. EE.UU. no sólo se negó a revisar algunas de las disposiciones del proyecto de convenio, sino que además, siguió aplicando automáticamente los impuestos compensatorios a productos mexicanos que consideraban que producían daño a las industrias estadounidenses; esta táctica del gobierno estadounidense en algún sentido se utilizó para presionar al gobierno mexicano a un acuerdo sobre derechos compensatorios y subsidios, tratando de conseguir un arreglo con México con más concesiones.

No obstante, no había terminado la creación del arsenal de medidas que revirtieron las importaciones mexicanas. Más tarde, la nueva *Ley de Comercio y Aranceles* aprobada por el Congreso estadounidense a fines de 1984, vino a acentuar una tendencia más amplia del aumento en las sanciones comerciales, ya que se confiere al presidente estadounidense facultades para tomar represalias a discreción en contra de los países que tengan en vigor normas que limiten de alguna manera la entrada a sus mercados de las mercancías y las inversiones estadounidenses; de esta manera, se pueden ejercer presiones económicas y comerciales en contra de las naciones que obstruyan la expansión de las ventas e inversiones de las firmas estadounidenses. Esta ley también da autoridad tanto al presidente como al representante comercial de los Estados Unidos, para imponer impuestos compensatorios a las mercancías importadas sin que exista alguna queja de por medio por parte de los productores estadounidenses.

Como podemos observar, en estos primeros años de la década de los ochenta, se generaron grandes fricciones comerciales, específicamente en materia de subsidios y cuotas compensatorias, pero lo que se debe de analizar es que estos hechos en particular, si los comparamos paralelamente con la situación de México en aquella época (como se comentó en el apartado anterior), pueden expresarse como una sumatoria negativa, ya que a la crisis económica aguda, se adicionó el efecto de las medidas impuestas por EE.UU. a sus importaciones provenientes de México. Estados Unidos conocía la situación del país, y esto le permitió ejercer acciones que presionaban al gobierno mexicano para llegar a acuerdos (por

ejemplo, quitarle el beneficio de la prueba de daño), buscando obtener más concesiones en las negociaciones según sus propios intereses, lo cual debía ser aceptado por México para contener esos conflictos y no tener trabas en el comercio, ya que dependía de los recursos que necesitaba para estabilizar su economía.

Veamos en cifras como se expresan las sanciones a las cuales el país tenía que responder al gobierno estadounidense por cuotas compensatorias y subsidios en ese periodo. Partamos de la incidencia de las acciones iniciadas por los EE.UU. entre 1980 y 1985¹⁵². En este periodo se cuantifican en 26 investigaciones, de las cuales: 18 tuvieron resultados afirmativos con imposición de cuotas compensatorias (a nueve de ellas no se les otorgó prueba de daño), y la tasa de derecho compensatorio promedio que se pagaba era de un 10.8%¹⁵³; en los otros 7 casos restantes se obtuvo un resultado negativo en las investigaciones. Ahora bien, el pago por estas sanciones en el periodo señalado fue de aproximadamente 13 millones de dólares en derechos compensatorios, que sumado a otras sanciones aplicadas el total ascendía a 543 millones de dólares.¹⁵⁴

Las acciones ya señaladas marcaron un precedente importante en las investigaciones contra las exportaciones manufactureras mexicanas en la historia comercial de nuestro país, ya que ha sido el periodo donde se han presentado el número mayor de acusaciones. Las exportaciones más afectadas fueron las generadas por las industrias de productos químicos, acero, cemento, otros minerales no metálicos y alimentos.

3.2.2 Entendimiento bilateral México-Estados Unidos en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios.

Por el lado de las negociaciones y acuerdos emprendidos en este periodo, podemos mencionar que los dos gobiernos buscaron nuevas formulas de consulta, negociación y resolución de esas disputas comerciales y cuestiones relacionadas.

¹⁵² Cabe mencionar que antes de este periodo sólo se habían registrado pocas acusaciones en contra de México por parte de los Estados Unidos, por ejemplo: acero (1972), espárragos (1975), plomo (1976) y textiles (1978), donde todas ellas resultaron en una respuesta negativa de imposición de cuotas compensatorias. Por otra parte, sanciones que si estuvieron bajo una sanciona comercial son por ejemplo: jitomate (1979) y el atún (1980).

¹⁵³ Los datos mencionados se obtuvieron de: Flores Quiroga, Op. Cit., Pp. 278-279.

¹⁵⁴ Para información sobre los datos adquiridos véase: Flores Quiroga, Op. Cit., p. 276, y E. Glade & Cassio Luisell, Op. Cit., p. 139.

Como primer resultado tenemos que para el año de 1980, el gobierno de EE.UU. propuso negociar un acuerdo bilateral de consulta y notificación en cuestiones comerciales. “Conforme a la propuesta [...], el acuerdo obligaría a cada gobierno a notificar al otro previamente su intención de adoptar acciones o políticas en el ámbito comercial que le afectaran, dando la posibilidad a la consulta bilateral antes de la instrumentación de la medida o política en cuestión. Sin embargo, en ese momento el gobierno de México rechazó dicha propuesta por considerar que comprometía asuntos que eran de la competencia exclusiva de nuestro país.”¹⁵⁵

Más tarde, para el año de 1981, se decidió crear la Comisión Conjunta de Comercio (CCC) paralelamente a una Comisión Binacional, como mecanismos para atender cuestiones comerciales que requerían de consulta de conflictos. También se asignaba la tarea de proponer medidas para estabilizar y expandir el comercio. Sin embargo, estas administraciones no alcanzaron ningún acuerdo importante, debido a que los países abandonaron en cierta medida el interés ocupándose en asuntos de su preferencia. Por ejemplo: México estaba en la búsqueda de un arreglo que otorgara la prueba de daño en áreas primordiales para el país; y EE.UU. estaba envuelto en promover negociaciones globales y llevar ideas a instancias multilaterales. Es así que para el año de 1982 las actividades de la CCC cesaron totalmente.

Después de un accidentado pasado definido por las disputas comerciales, que condujeron a buscar opciones para negociar acuerdos, o al menos, a tratar de construir órganos especializados de respaldo en la materia, se siguieron celebrando acercamientos con la finalidad de estabilizar el comercio bilateral, aunque esto culminó después de tres años.

El escaso avance de las negociaciones y los acuerdos tentativos, junto con el deterioro en la relación comercial por el aumento de demandas por impuestos compensatorios, no pasaron desapercibidos por los sectores privados en ambos países. De esta manera, para el año de 1983, surge una propuesta de un acuerdo bilateral emanada de una organización empresarial binacional, el “Comité Mexicano-Norteamericano de Hombres de Negocios”, donde exponían ante la oficina del representante comercial del gobierno de Estados Unidos la conveniencia de crear una serie de principios y reglas para regular el comercio entre los dos países; formular mecanismos institucionales de consulta y resolución de disputas y crear una

¹⁵⁵ Vega Cánovas, Op. Cit., p. 180.

agenda con problemas comerciales a discutir. Esta propuesta se evaluó por esta autoridad con algunos funcionarios del gobierno mexicano, lo que condujo a la elaboración de la “Declaración de Intenciones de Negociar un Acuerdo ‘Marco’ de Principios y Procedimientos Respecto del Comercio y la Inversión entre los Gobiernos de México-Estados Unidos” conjunto al *Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios* entre los dos países.¹⁵⁶

El 23 de abril de 1985, se firmó el *Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios entre México y Estados Unidos*.¹⁵⁷ Este acuerdo constituyó la base para entablar nuevas negociaciones con vistas a un tratado más amplio que incluía inversiones.

En ciertos círculos se veía esta firma como indispensable, ya que la política comercial que en ese momento aplicaba Estados Unidos, ponía cada vez mayores trabas al acceso de mercancías mexicanas al negárseles la prueba del daño. El argumento principal a favor del acuerdo bilateral sobre subsidios e impuestos compensatorios fue que, como el país no era miembro del GATT ni había suscrito el código de subsidios, a las exportaciones mexicanas se les podía aplicar el impuesto compensatorio con sólo la acusación, sin necesidad de la prueba del daño. Ante esta situación, o se entraba al código de subsidios y derechos compensatorios (sin necesidad de entrar al GATT), o se firmaba un acuerdo comercial con Estados Unidos que le concediera a las exportaciones mexicanas el derecho a la prueba del daño. Dado que se consideró que la firma del código de subsidios y derechos compensatorios era entrar al GATT por la puerta trasera, se optó por el acuerdo bilateral.

Como fin de los compromisos adquiridos, el país se tuvo que ajustar a los estándares internacionales y a “[...] no utilizar subsidios a la exportación para sus productos; [...] y a no reintroducirlos en el futuro; a no establecer prácticas de precios que constituyan un subsidio a la exportación en el sector de energía o de productos petroquímicos; a no proporcionar subsidios a la preexportación y exportación en préstamos con plazos de dos años o menos, a través de los programas de financiamiento preferencial, y a no mantener o establecer ningún

¹⁵⁶ Véase: *ibid.*, Pp. 180-183.

¹⁵⁷ Es importante tener en cuenta también la diferencia entre Memorándum y Tratado. El último tiene una reconocida reglamentación jurídica. El primero no es más que especie de "compromiso entre caballeros" que no pasa por ninguna cámara legislativa y cuyo efecto más que nada depende de la disposición con que se firma, así como de la coherencia con las políticas comerciales internas de cada uno de los países.

nuevo programa que constituya un subsidio a la exportación. Por su parte, el gobierno de Estados Unidos concedió la prueba de daño.”¹⁵⁸

Por otra parte, "Estados Unidos se asegurará de que ningún gravamen compensatorio será aplicado a ningún producto mexicano, a menos que se determine que las importaciones subsidiadas, están causando o amenazando causar daño material a un sector productivo norteamericano, o retarden materialmente el establecimiento de uno. Esto implica que las partes interesadas que arguyan la existencia de prácticas desleales de comercio por parte de México, tendrán que demostrar ahora que las importaciones en cuestión, a) están subsidiadas, y b) causan o amenazan causar un daño a la industria estadounidense.”¹⁵⁹

Aunque un año más tarde, en 1986, el país decidió adherirse al GATT, dichos compromisos hacen posible quitar permisos previos y restricciones al comercio, aumentando las exportaciones y los flujos comerciales, así como, adquirir mecanismos jurídicos técnicos que amplían el campo de la protección a la industria nacional.

Con la entrada al GATT, el país pudo hacer uso del mecanismo *antidumping* por medio de la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, pudiendo ejercer ó apelar sanciones ante prácticas desleales de comercio internacional (subsidios y *dumping*) principalmente ante productores estadounidenses, que a partir de ese momento, su gobierno tenía que demostrar que México hacía uso de prácticas desleales en el comercio para que procedieran las sanciones impuestas.

3.3 MEDIDAS ANTIDUMPING EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

3.3.1 Antecedentes del mecanismo *antidumping* en el TLCAN.

Un antecedente importante para la preparación del Capítulo XIX del TLCAN sobre prácticas desleales de comercio, es sin duda el Tratado de Libre Comercio que EE.UU. y Canadá habían establecido, cuyo inicio de negociaciones fue el 23 de diciembre de 1987, en cuyo texto, coincidentemente, se puede encontrar en su contenido un Capítulo en materia de Prácticas

¹⁵⁸ Vega Cánovas, Op. Cit., p. 188.

¹⁵⁹ Rodríguez A., Op. Cit., P. 43.

Desleales de Comercio Internacional, que también se encuentra en el capítulo XIX de ese instrumento, y que contribuyó a facilitar la adopción del texto del TLCAN.

Recordar ese texto nos da una clara visión de las posturas, circunstancias en el comercio y de las intenciones de los países al negociar el Tratado, amén de ser el referente más claro del sistema que se ha venido manejando sobre las controversias de *dumping* y subsidios en el comercio bilateral, para que a partir de ello, podamos ir entrelazando conclusiones y cuestionar el sistema contra prácticas desleales de comercio que se maneja en la región de Norteamérica.

Los antecedentes de la integración comercial entre los países de Canadá y los EE.UU. se remontan al año 1965 con la firma del pacto automotor, por el cual, ambos países se comprometieron a favorecer específicamente el comercio automotriz y de partes automotoras, siendo un aliciente que condujo a un incremento, diversificación y ampliación considerable de su comercio bilateral por varios años. Pero a partir de la década de los setenta las prácticas *antidumping* por parte de los EE.UU. tomaron dirección particularmente proteccionista a favor de la industria local frente a las exportaciones del exterior, provocando reacción por parte de Canadá, que para 1985 adoptó disposiciones normativas que se hacían llamar como "*Special Import Measures Act*" (SIMA) adquiriendo una serie de medidas similares a las que EE.UU. había estado estableciendo en cuestión de prácticas desleales de comercio.

En los años ochenta, el tema de prácticas desleales de comercio volvió a convertirse en un tema polémico. "[...] Estados Unidos y Canadá habían hecho enmiendas a sus leyes y procedimientos comerciales, luego de la Ronda Tokio de negociaciones del GATT, pero más tarde, a medida que las condiciones económicas se deterioraban, en Estados Unidos empezaron a acentuarse las presiones para que se obtuvieran medidas de alivio a la competencia de las importaciones, así como las propuestas del Congreso para modificar las leyes comerciales y facilitar que las empresas nacionales consiguieran dichas medidas, lo que se debió, cuando menos en parte, a la fortaleza del dólar estadounidense y a los crecientes déficits comerciales del país."¹⁶⁰ Es por ello que EE.UU. también estaba interesado en armar

¹⁶⁰ Sergio Ayllón López & Gustavo Vega Cánovas, *Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano: la experiencia de América del Norte y Chile*, México, SECOFI, 2001, pp.67-68.

un sistema en la materia, que apoyara un nuevo régimen y el uso del mecanismo *antidumping* a favor de la protección industrial nacional sufragando problemas internos de su país.

Cabe mencionar que las políticas estadounidenses contra prácticas desleales de comercio que habían estado aplicando eran (como se mencionaba anteriormente) inconsistentes y agresivas, logrando obtener casi por presión, concesiones sobre subsidios y cuotas compensatorias que beneficiaran a su comercio y protegieran a la industrial local. Canadá no era un país exento del arsenal político que su país vecino había lanzado, por estas razones, unos de los principales objetivos de este país era solicitar negociar un Tratado de Libre Comercio con EE.UU., asegurando el acceso de sus industrias al mercado estadounidense, y que las políticas en materia de prácticas desleales que había estado aplicando su país vecino no tuvieran una acción persistente como había venido sucediendo.

De esta forma, Canadá propuso el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALCCEU, en adelante), en cuyo seno propuso la eliminación de las leyes *antidumping* y de cuotas compensatorias conforme debían ser aplicadas el uno del otro, para ser remplazadas por un régimen común de normas y disciplinas aplicadas mediante un mecanismo obligatorio de solución de controversias, ó lograr que EE.UU. eximiera su aplicación en contra de esté. La posición de Canadá era inaceptable para el gobierno estadounidense, y este último país rechazo las dos propuestas.

Por su parte, EE.UU. insistió que los paneles de revisión se condujeran de acuerdo al derecho sustantivo existente de acuerdo a los criterios de revisión de cada país, donde las determinaciones de la institución en la materia estuvieran sujetas a revisión, proponiendo un estricto control en los límites de tiempo en las investigaciones en cada país y en la toma de revisión por los paneles binacionales, de esta manera se contribuiría a mitigar fricciones en el comercio bilateral.

Las negociaciones del ALCCEU se interrumpieron varias veces durante las últimas fases, a causa del asunto de la aplicación de las leyes *antidumping* y de cuotas compensatorias dentro del área de libre comercio. “Cuando los intentos resultaron no ser factibles, los dos países negociantes acordaron mejor remplazar las revisiones judiciales internas de las determinaciones de AD y de CC, con revisiones efectuadas por paneles conformados por expertos en comercio internacional de ambos países. Debe resaltarse que la preocupación primordial de Canadá como de EE.UU no fue la eliminación de la revisión judicial interna de las

determinaciones de AD y CC. Más bien, el mecanismo del panel binacional conlleva la intención de hacer frente a dos preocupaciones primordiales de los exportadores canadienses (preocupación compartida también por los exportadores mexicanos): primero, que el tiempo de y gasto excesivo implicados en el seguimiento de la revisión judicial nacional a través de los varios niveles de apelación en los Estados Unidos contribuían en forma significativa a incertidumbre en los negocios y que por sí sola constituía una barrera al comercio; y, segundo, para contrarrestar la percepción de que las determinaciones de AD y de CC expedidas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, y en su menor grado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (CCI) por sus siglas en inglés US International Trade Commission (ITC), fueran influidas por consideraciones políticas.”¹⁶¹

De esta forma las negociaciones se destrabaron quedando como acuerdo el “[...] replazar la revisión judicial de las resoluciones antidumping y de cuotas compensatorias de los tribunales comerciales estadounidense por un sistema de revisión llevada a cabo por paneles binacionales de solución de controversias en donde juristas canadienses estuviesen representados equitativamente frente a los estadounidenses. Sin embargo cabe destacar que el ALC no introdujo cambios importantes en las disposiciones sobre prácticas desleales de los dos países, ‘por un lado debido a presiones proteccionistas de ambos países y, por otro, por lo difícil que sería considerar implantar restricciones bilaterales a los subsidios, en ausencia de restricciones similares por parte de otros socios comerciales’”¹⁶²

Esta fue la forma en la cual se manejaron las negociaciones y los objetivos que perseguía cada país. Pasemos ahora a describir la forma en la cual quedan conformadas las disposiciones en materia de prácticas desleales de comercio dentro del Capítulo XIX de dicho acuerdo. De primera mano tenemos que “[...] se establecen tres compromisos específicos para las Partes, que son: primero, una prohibición de llevar a cabo modificaciones a las disposiciones en materia de prácticas desleales sin notificar previamente a la otra Parte la intención de hacerlo y celebrar en su caso las consultas correspondientes; segundo, el establecimiento de un grupo de trabajo encargado de desarrollar un sistema que sustituya al vigente para combatir las prácticas; y tercero, un conjunto de disposiciones que crean y

¹⁶¹ Leycegui, Robson & Stein, Op. Cit., p. 43.

¹⁶² Cruz Barney, Op. Cit., pp. 17-18.

regulan el funcionamiento de los paneles binacionales *ad hoc*, encargados de revisar las soluciones definitivas emitidas por las autoridades investigadoras de las Partes.¹⁶³

“Conforme al artículo 1904 del Tratado, los panelistas del capítulo 19 del ALC se encargaran de resolver las controversias surgidas por la emisión de resoluciones definitivas emitidas por la autoridad competente de cada Parte en materia de derechos antidumping y cuotas compensatorias, remplazando a la revisión judicial, es decir, actuando ‘como si fueran tribunales del país importador y únicamente deben constatar que la agencia administrativa aplique en forma correcta la ley’. La revisión llevada a cabo por estos paneles les permite determinar si dichas resoluciones definitivas fueron dictadas con apego a las disposiciones internas del país en donde fueron emitidas.”¹⁶⁴

Cabe mencionar que mediante el acuerdo, cada Parte mantiene sus disposiciones internas en materia de prácticas desleales de comercio, y la temporalidad de este mecanismo de solución de controversias a través de paneles binacionales era de 5 años, prorrogables a una sola ocasión por dos años más.

Las negociaciones de las reglas comerciales en el ALCCEU nunca fueron muy profundas, pues ambos países acordaron centrar sus esfuerzos en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT. La conclusión de estas se programó para diciembre de 1990, pero en realidad no llegaron a su fin sino hasta diciembre de 1993.

Como dato importante, tenemos que la primera controversia presentada a un panel binacional ya surgido este acuerdo entre Canadá y EE.UU., fue el caso de las frambuesas rojas de Canadá en contra de la resolución emitida por las autoridades estadounidenses, imponiendo cuotas a las exportaciones canadienses de dicho producto. Cabe destacar que para 1995 se habían concluido 41 de 51 paneles del capítulo XIX del Acuerdo de Libre Comercio, la mayoría originados como consecuencia de las resoluciones finales emitidas por la autoridad investigadora estadounidense. Se llevaron a cabo tres procedimientos de impugnación extraordinaria solicitados todos por el gobierno estadounidense.

¹⁶³ *Ibíd.*, p. 18.

¹⁶⁴ *Ibídem.*

3.3.2 Negociación del Capítulo XIX y solución de Controversias en el TLCAN.

Una vez que examinamos la situación y los pormenores de conflictos e intereses comerciales en dos décadas anteriores alrededor de las prácticas desleales de comercio entre México y EE.UU., y el antecedente que en la materia se estableció en el Tratado Canadá-EE.UU., podemos confirmar que las relaciones comerciales entre los dos primeros países mencionados, se fueron construyendo a la sombra de ciertos intereses y circunstancias que han llevado a estas naciones a la construcción, o al menos, a la idea de planificar un sistema que solucione el problema del *dumping* comercial, que a la vez responda a intereses internos de protección industrial respecto a determinados países.

La década de los noventa va a dar lugar a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que es un bloque comercial entre México, Canadá y EE.UU., que establece una zona de libre comercio que entra en vigor el 1 de enero de 1994. La importancia de este acuerdo estriba en que en la estructura normativa interna del Tratado quedó contenido un acuerdo en materia de prácticas desleales de comercio, que hasta hoy fecha, estructura el sistema de solución de controversias en la materia, entre los tres países.

El propósito del TLCAN es eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las Partes, aumentando sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las mismas. No obstante, las leyes *antidumping* representan un punto muy polémico, y hay quienes las consideran una de las principales barreras comerciales que aún se levantan entre los países miembros del TLCAN, las cuales imponen fuertes costos económicos. También argumentan que las razones que justifican la existencia de los procedimientos *antidumping* pierden toda validez en un área de libre comercio, sosteniendo que estas leyes no sólo evitan las prácticas contrarias a la competencia, lo que es su razón de ser, sino que a menudo su efecto es proteger a las industrias internas de la competencia externa, aunque hay también quienes afirman que su razón de ser esta en el “comercio justo” y que es válido en un área de libre comercio.

Al analizar este debate, es importante hacer notar que la distinción entre comercio justo y comercio desleal es, en última instancia, un juicio político; I.M. Destler¹⁶⁵ ha estudiado

¹⁶⁵ El Dr. Destler es un erudito que se especializa en la política y los procesos de la formulación de normas extranjeras de los EE.UU. Es investigador en materia de políticas del comercio americano y relaciones económicas estadounidenses.

la forma en que los sucesivos gobiernos estadounidenses han utilizado el *slogan* ‘comercio libre pero justo’ para conformar una coalición política favorable a la apertura de los mercados, a la vez que ofrecen la posibilidad de recurrir a las leyes contra prácticas desleales, como consuelo para aquellas industrias a las que les preocupa la competencia de las importaciones.¹⁶⁶

En lo referente a las negociaciones del TLCAN, al inicio de estas en 1990 no se había incorporado ninguna regla relevante en relación a las leyes *antidumping*, puesto que los tres países prefirieron abordarlas en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay del GATT. En estas negociaciones las posturas estuvieron fuertemente fragmentadas ya que había quienes se inclinaban por una aplicación más enérgica de las medidas *antidumping*, como es el caso de la Comunidad Europea y EE.UU., en tanto que otros países, como Hong Kong, Japón, Singapur y Corea, adoptaron posturas más liberales a favor de un enfoque basado en políticas de competencia, el cual restringía en forma radical la aplicación de medidas *antidumping*. Canadá por su parte, tomó una postura intermedia que pretendía reducir el impacto de dichas medidas, como lo hicieron pocos países; para México este acuerdo significó la institución de las leyes de una forma más amplia al igual que muchos países que empezaban a adoptar este mecanismo.

Paralelamente, en el TLCAN lo concerniente al tema de solución de controversias, estaba siendo negociado como el último punto en las discusiones de dicho acuerdo, cuando ya se estaban elaborando los primeros borradores de los demás capítulos. A pesar de la negativa norteamericana de incluir este tema al tratado, ya que se mostraba renuente a disminuir sus facultades en los asuntos *antidumping* y medidas compensatoria, añadiendo que de igual forma no había importancia de señalar este contenido debido a que sus empresas no acostumbraban hacer estas prácticas; afortunadamente para los últimos días de abril de 1992 se destrabaron las negociaciones y entró de lleno este tema.

Debo hacer hincapié que dentro de las negociaciones, uno de los objetivos planteados por el país, al iniciarse las negociaciones del TLCAN en materia *antidumping*, era reducir la incertidumbre en el acceso de los productos mexicanos a los mercados de EE.UU. y Canadá. Considerando que las medidas *antidumping* podrían ser utilizadas para limitar el acceso a esos

Véase: Destler, I.M., *American Trade Politics: System Under Stress*, 3a. ed., Washington, D.C., Institute for International Economics, 1995.

¹⁶⁶ Ayllón López & Vega Cánovas, Op. Cit., P. 59.

mercados, nuestro país había insistido en la revisión de dicho tema, deseando establecer mecanismos rigurosos para combatir las prácticas desleales de comercio exterior, evitando que hubiera un abuso en el uso de medidas *antidumping* ó que éstas se utilizaran como instrumentos neoproteccionistas.

La otra razón para negociar estos temas por parte de México surge de los productores nacionales, que presionaron al gobierno para garantizar su protección de los impactos que el libre comercio podría traer consigo, estableciendo criterios base en el acuerdo para evitar que esta práctica desleal no tuviera gran impacto frente a una economía que inició un proceso de acelerada apertura comercial.

“[...] las preocupaciones de Canadá eran similares, por lo que su objetivo primordial era preservar el mecanismo del Capítulo 19 [del ALCCEU]. México también consideraba el sistema del Capítulo 19 como una protección contra la posibilidad de que los procedimientos de AD y CC, pudieran ser utilizados como barreras comerciales. Aunque el Capítulo 19 provocó mayores controversias dentro del foro interno estadounidense, los Estados Unidos estuvieron dispuestos a aceptar la ampliación del Capítulo 19 siempre y cuando se sujetara a ciertas mejoras de procedimiento. Por otra parte, a la luz de la cláusula de libre acceso del TLCAN, las tres partes consideraban el Capítulo 19 como la mejor vía para reafirmar la confianza de los exportadores en que las leyes AD y CC de cada Parte, independientemente de que correspondieran a cualquier integrante del TLCAN, serían aplicadas de manera justa y transparente.”¹⁶⁷

Éste tema sin duda trajo muchos debates en torno a la inclusión de México a este mecanismo, ya que a pesar de que el país con su ingreso al GATT (como lo hemos visto en capítulos anteriores) había adoptado y reformado su sistema normativo interno en materia *antidumping*, los otros dos países firmantes del Tratado no creían compatible el sistema de solución de controversias del país con el sistema de paneles binacionales especiales que se habían contemplado en el capítulo XIX del ALCCEU. Como resultado tenemos que al país se le agregaron algunas obligaciones procesales¹⁶⁸ respecto a la administración de dichas leyes para hacer compatible su sistema de resolución de controversias con el que se establecía en el Tratado.

¹⁶⁷ Leycegui, Robson & Stein, *Op. Cit.*, p.. 44.

¹⁶⁸ Véase: TLCAN, Anexo 1904.15, “Reformas a las disposiciones jurídicas internas” lista de México.

Es así como se concretó este tema en las negociaciones quedando plasmado en el Capítulo XIX del Tratado. Es por ello, que a la entrada en vigor del TLCAN se establece un sistema *sui generis* de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional, ya que este sistema constituye una adopción explícita del mismo sistema jurídico del Capítulo XIX del ALCCEU, estableciendo paneles binacionales de arbitraje. De hecho, no hay realmente una diferencia material entre el sistema de revisión y solución de controversias del artículo 1904 del TLCAN y el del mismo artículo del Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos.

“Las diferencias principales entre el sistema de solución de controversias del capítulo XIX del ALC y del TLC son las siguientes: 1) en el artículo 1905 del TLC. Se crea un nuevo mecanismo que no existe en el ALC, para salvaguardar el funcionamiento adecuado del sistema de arbitraje del artículo 1904 del TLC; 2) se establece en el TLC una preferencia que los futuros panelistas sean, en lo posible, jueces activos o retirados; y 3) que se codifican el TLC procedimientos de consultas más detallados que los del ALC. [...] Además se extiende el capítulo XIX del TLC, el plazo para solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria, de treinta a noventa días, y se cambia parcialmente el criterio de revisión para solicitar el establecimiento de dicho comité. [...] Finalmente a diferencia del capítulo XIX del ALC con su fecha límite, en el mismo capítulo del TLC, no se prevé una fecha límite (cinco a siete años en el ALC), ni para la duración del capítulo XIX, ni para el desarrollo de un sistema sustituto para regular las prácticas desleales de comercio internacional. [...]”¹⁶⁹

A todo esto, la creación de disposiciones en materia de prácticas desleales de comercio, se encuentra plasmado en el Capítulo XIX y XX, donde el primero de ellos se ocupa de la revisión y solución de controversias en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias, mientras que el segundo trata del mecanismo general de solución de controversias, compuesto de once artículos y además seis anexos.

Y el modo de operar de estas disposiciones es que, por una parte, se reserva la aplicación de medidas *antidumping* nacionales, donde se menciona que “Cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas¹⁷⁰ en materia de cuotas

¹⁶⁹ Autores varios, *Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)*. México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1995, p. 232.

¹⁷⁰ las “disposiciones jurídicas” en materia de cuotas *antidumping*, consisten en: leyes, antecedentes legislativos, reglamentos, prácticas administrativas y precedentes judiciales pertinentes, en la medida en que un tribunal de la Parte

antidumping y compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras Partes. [...]”.¹⁷¹ Pero lo que introduce este acuerdo, es un recurso, que es la creación de paneles bilaterales que revisen las controversias surgidas, respecto a las decisiones finales en materia de *antidumping* que dictó la autoridad investigadora de algunos de los países Partes del Tratado. “[...] La sustitución de un panel binacional de revisión por una revisión efectuada por un tribunal interno no es automática. Los participantes pueden solicitar que la determinación sea revisada por un tribunal nacional competente. Sin embargo, si cualquiera de los gobiernos involucrados o cualquier particular interesado en el procedimiento administrativo solicita oportunamente que la revisión sea llevada a cabo por un panel, la revisión judicial será remplazada por la revisión del panel del que se habla.”¹⁷²

Es por ello, que las disposiciones en materia de solución de controversias hacen al TLCAN un tratado de tercera generación, en el sentido de que crea un sistema de solución de controversias basado en los principios de arbitraje comercial internacional sin constituir un aparato burocrático como es el caso de los tratados que establece la Unión Europea.

Una de las ventajas o conveniencias que se enumeran al presentar el Tratado, es precisamente que las medidas contra las llamadas prácticas desleales de comercio, ya no estarán sujetas solamente al arbitrio de una de las partes, sino que serán conocidas o revisadas por un grupo de expertos quienes dictaminarán si se respetaron las normas legales permanentes.¹⁷³

3.4 ACCIONES ANTIDUMPING EN EL COMERCIO BILATERAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.

Este apartado es el último peldaño de nuestra investigación, e intenta acreditar cuantitativamente y por medio del análisis, las acciones que el mecanismo *antidumping* mexicano ha emprendido contra las mercancías provenientes de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos. Se desarrolla con base en datos concretos sobre los casos acreditados por incidencia de *dumping* correspondientes a productos estadounidenses. De las experiencias se deriva la necesidad de replantear la importancia de la eficacia de un

importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora (Artículo 1904.2 del TLCAN)

¹⁷¹ TLCAN, Artículo 1902.1

¹⁷² Leycegui, Robson & Stein, *Op. Cit.*, p. 44.

¹⁷³ Cruz Barney, *Op. Cit.*, P. 288.

mecanismo que revierta esa práctica nociva para la economía mexicana. De igual forma, los resultados que se obtengan nos permitirán ver el impacto que ha tenido el *dumping* estadounidense en nuestras industrias, lo que nos permitirá evaluar la labor hecha por las autoridades mexicanas en la materia, así como del propio sistema *antidumping*.

La primera parte de este apartado pretende exponer la práctica que ha tenido nuestro país en la aplicación de derechos *antidumping*, mostrando un compendio de los casos habidos sobre los países que ejercen con más frecuencia esta práctica hacia nuestro país; exponer los sectores más afectados, y el estatus en las investigaciones; con la intención de contar con los datos duros de la acción del mecanismo, y su impacto en la relación bilateral de México y Estados Unidos. Posterior a esto, entramos específicamente a abordar nuestro tema mostrando una síntesis sobre las funciones del mecanismo *antidumping* del país frente a los casos presentados en contra de industrias estadounidenses, detallando el impacto que esta práctica tiene en México, llegando por último, a presentar el estatus de los paneles binacionales.

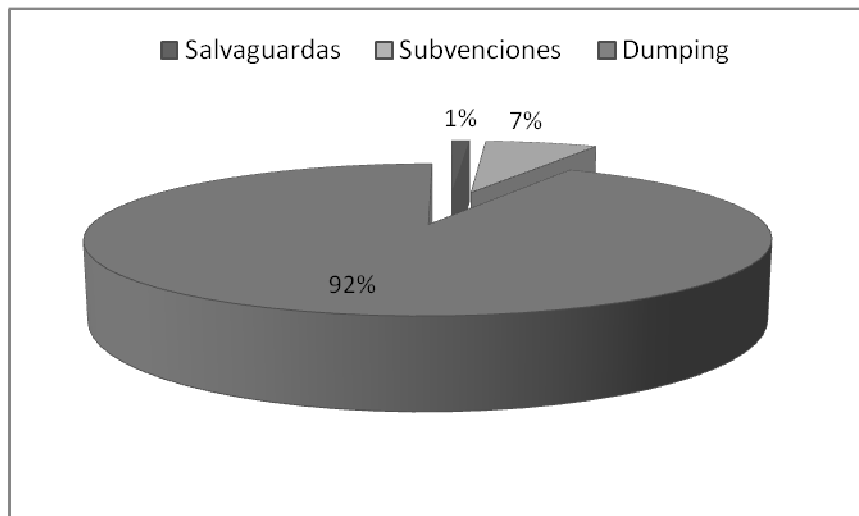
La información así cuantificada y analizada, servirá para obtener conclusiones sobre el tema, sobre todo en cuanto a si el mecanismo *antidumping establecido en México*, es y ha sido un mecanismo viable para evitar o detener la práctica de discriminación de precios que ejercen los EE.UU y sus empresas, en muchos productos que importa nuestro país.

3.4.1 México en la aplicación del mecanismo *antidumping*.

Hasta el año de 2009 tenemos 275 casos vigentes contra prácticas desleales de comercio internacional en México, de los cuales 253 casos de los antes mencionados son casos *antidumping* que representan el 92% del total de las investigaciones por prácticas desleales de comercio en nuestro país.

Como se puede ver en la siguiente gráfica, los casos por *dumping* registrados por la UPCI en México toma relevancia importante en la aplicación del mecanismo *antidumping*, ya que ha sido el mecanismo más solicitado por nuestros productores nacionales, y por ende, también la práctica desleal más común en exportaciones dirigidas hacia nuestro país.

Gráfica III.3
INVESTIGACIONES POR PRÁCTICAS DESLEALES 1987-2009.



Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales sobre los resultados de la Unidad en investigaciones por país, URL: <http://www.economia.gob.mx/?P=555>, [consultada: 04/08/2009,12:52]

En épocas más recientes, el crecimiento en las industrias ha traído aparejada una práctica sistemática y más o menos frecuente de la exportación de productos bajo condiciones de *dumping*, por parte de muchas de las industrias importantes de las grandes naciones desarrolladas. Un análisis del número de los derechos *antidumping* rinde revelaciones alarmantes, es por ello que se presenta esta breve consideración para exponer el recuento de los casos llevados por México frente a otros países, como herramienta para proteger la actividad productiva nacional de la competencia desleal de otros países.

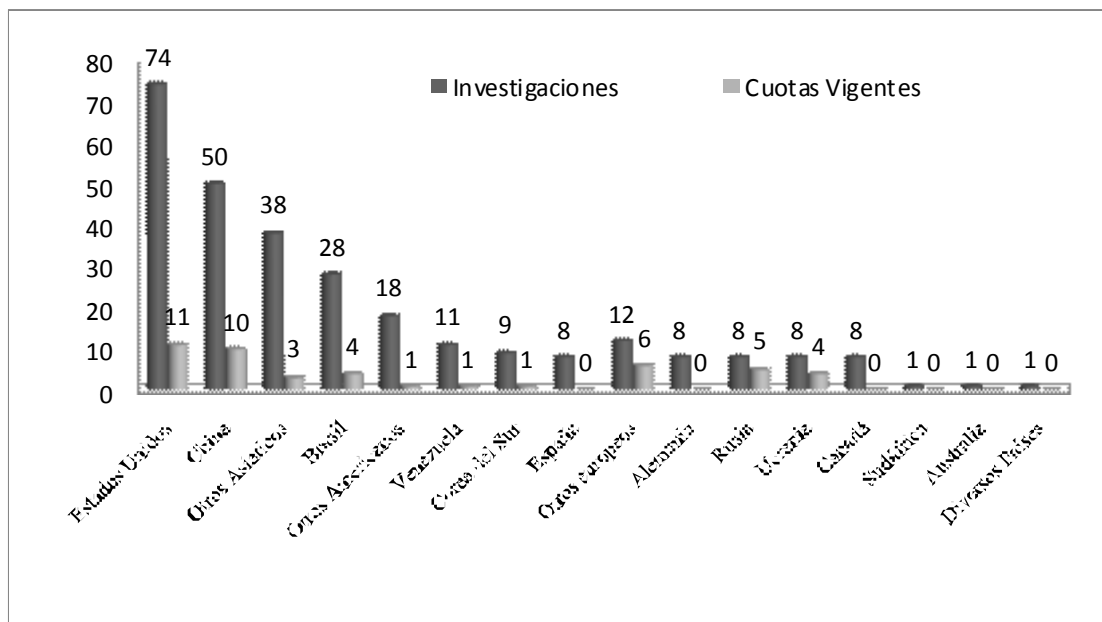
Los datos presentados en la gráfica III.4 nos detallan los principales países que ejercen *dumping* en el comercio con nuestro país, mencionando a los seis más importantes que en orden son: Estados Unidos, China, Brasil, Venezuela, Corea del Sur y Rusia. De alguna manera, estos datos reflejan la importancia de la relación comercial con ciertos países, a la par de las distorsiones comerciales que podemos llegar a tener con esas naciones.¹⁷⁴

El análisis de los datos expresan que el número de casos no tiene una relación proporcional con el número de cuotas compensatorias impuestas. Tal es el caso de Estados Unidos y de China donde el primero participa con un porcentaje de 26.14% del total de los casos objeto de estudio, y sólo se han impuesto en el 14.86% del total las cuotas

¹⁷⁴ El comercio que maneja México por concepto del destino de las importaciones lo podemos ver en la gráfica III.2. Asociado con los datos presentados anteriormente si demuestran tener una coherencia más o menos paralela con volumen del comercio que manejan, aunque no es una condición en su totalidad.

compensatorias correspondientes. Respecto al caso de China, del total de los casos presentados sólo al 20% de ellos se les ha impuesto cuota *antidumping*.

Gráfica III.4
INVESTIGACIONES Y CUOTAS VIGENTES POR PAÍS 1987-2009.



Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales sobre los resultados de la Unidad en investigaciones por país 2008. URL: <http://www.economia.gob.mx/?P=554>, [consultada: 04/08/2009,00:52].

El caso de los productos chinos también es un tema importante a tratar, ya que este país es uno de los más afectados por medidas *antidumping* en el mundo. Desde 1995 hasta 2008, los miembros de la OMC han aplicado 551 medidas de este tipo contra importaciones de productos originarios de China¹⁷⁵. Los principales sectores destinatarios de estas medidas han sido la industria química, la metalmecánica, la del plástico y el caucho, la del calzado y la industria textil. Estos sectores son los que más importa México, y si no hay un sistema eficaz que contrarreste prácticas de *dumping*, este comercio puede ser muy pernicioso para el país dejando susceptibles a todos estos sectores económicos, que ya sufren los estragos del *dumping* chino.

¹⁷⁵ los miembros que más medidas aplicaron a China no necesariamente son los principales socios comerciales de ese país. En efecto, cuatro son los miembros que explican más del 60 % de las medidas aplicadas a China durante el período comprendido entre 1995 y 2008. En primer lugar, se encuentra India que aplicó 55 medidas *antidumping*. En segundo lugar se ubica Estados Unidos que aplicó 38 medidas *antidumping* en el mismo período. El tercer lugar es para la Argentina con derechos *antidumping* a las importaciones originarias de China en 32 oportunidades. El cuarto lugar corresponde a la Unión Europea debido a la aplicación de 29 medidas de esta naturaleza.

Adicionalmente, China se ha convertido en un importante usuario de medidas de defensa comercial desde su ingreso a la OMC en septiembre del 2001. Del total de las medidas aplicadas en 2008, el 18% obedecieron a demandas realizadas por China contra las importaciones de diversos países y de diversos sectores industriales.

La apertura comercial y liberalización de China con su ingreso a la OMC¹⁷⁶, ha generado y generará grandes cambios en las relaciones comerciales internacionales. Un caso que debe mencionarse y que afecta a México es el Tratado Comercial existente entre EE.UU. y China, ya que a partir del 2005 se empiezan a desgravar las restricciones por la existencia de cuotas en el sector textil, y desde ese entonces ha abastecido crecientemente el mercado norteamericano con productos más baratos, lo que perjudicará no solamente a la industria textil y del vestido estadounidense, sino que también incrementará la competencia para los países de la Cuenca del Caribe y México que son importantes abastecedores de productos de la confección. Dentro de nuestro propio mercado, el comercio se inunda de estos productos a un precio artificialmente bajo, que son un ejemplo de la impotencia del sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional, y su flaqueza para la defensa de nuestros productores. Considero que aún muchos de los efectos de este fenómeno no son muy visibles, pero el tiempo los irá definiendo más, ya que se ha vencido el plazo negociado para la entrada de China a la OMC, durante el cual los miembros de la OMC (incluido México), obtuvieron el derecho de aplicar un mecanismo transitorio de salvaguardia especial contra las importaciones de productos chinos, por un plazo de 12 años contados a partir de la fecha de adhesión, en caso que las importaciones de productos de origen chino ocasionen o amenacen con ocasionar la desorganización del mercado para los productores domésticos o de otros Miembros de la OMC¹⁷⁷. Sin embargo, en el caso de México, la medida venció su plazo el 12 de diciembre de 2008, lo que ha obligado a México a reducir sensiblemente su protección, manteniéndola en un número residual de productos. La autoridad mexicana deberá proveer

¹⁷⁶ Uno de los compromisos adquiridos por China en su adhesión a la OMC son: el trato no discriminatorio a empresas con capital extranjero; la eliminación de controles y fijación de precios; la eliminación de la diferenciación en el trato otorgado a mercancías destinadas a la venta en el mercado chino y a las destinadas al mercado de exportación; el cronograma de desgravación arancelaria y la eliminación de subvenciones a productos agropecuarios. Véase el protocolo de adhesión de la República Popular de China a la OMC en URL: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm

¹⁷⁷ Véase: ibídem.

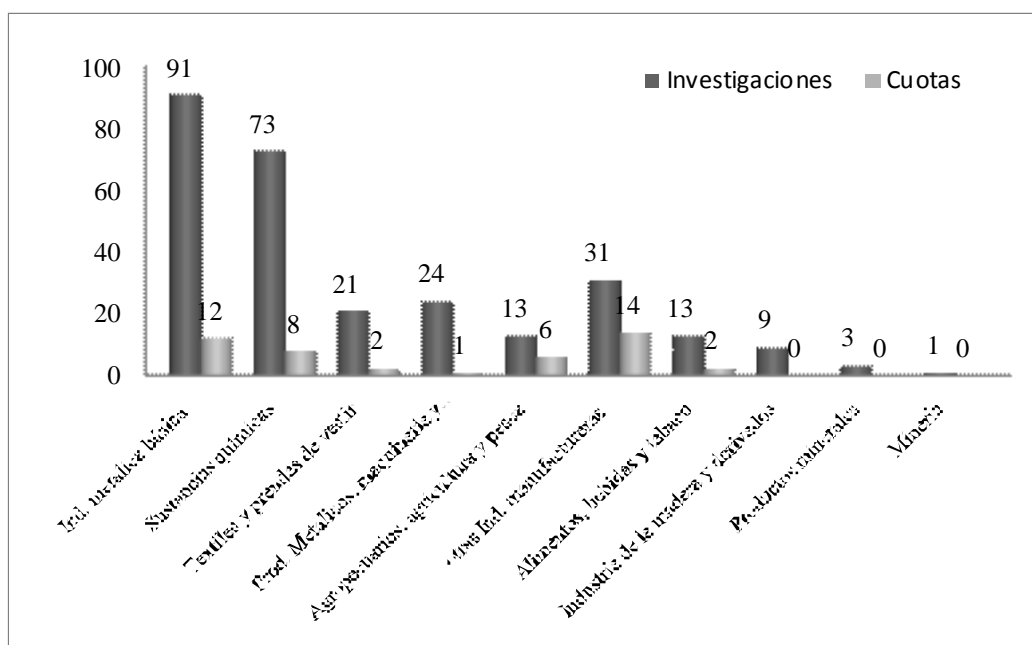
nuevos mecanismos para controlar los prejuicios que pueden traer a la economía los productos chinos.

Regresando al tema central que nos concierne, los casos de *dumping* para productos estadounidenses en los que se han fincado demandas sólidas, es a mi parecer, insuficiente para cubrir la demanda de protección de la industria, hecho que hace pensar que el sistema y la aplicación del mismo aún no alcanzan la madurez suficiente y el orden adecuado en la legislación. En efecto, los datos demuestran que no se está accionando de una manera adecuada este mecanismo, comparándolo con el caso de China, donde se muestra una mayor eficacia del instrumento frente al número de demandas para la imposición de derechos *antidumping*. Vale destacar que el caso de China es excepcional, y no corresponde a la práctica *dumping* de otros países (véase en la grafica III.4, sobre la proporción de demandas y derechos impuestos de los demás países).

Partiendo del número de casos totales que maneja el país referente a las investigaciones en materia *antidumping* y los países que con más frecuencia recurren a esta práctica, ahora examinaremos los sectores económicos más afectados por el *dumping* que ejercen firmas externas. Los datos oficiales revelan que los sectores más afectados por esta práctica de comercio desleal son las industrias metálica básica y la química. El paralelismo en la imposición de cuotas con el número de las investigaciones realizadas no es constante, de acuerdo a las demandas que se reciben. Es importante mencionar que la industria metálica y la acerera en México, ha constituido un pilar importante para el país en cuanto a su comercio al exterior; si pensamos que al interior puede estar siendo afectada por una práctica discriminatoria de precios; el futuro de uno de nuestros principales sectores económicos no es muy alentador ni perdurable.

Las industrias de las sustancias químicas y de textiles son los sectores secundarios que tienen la mayor incidencia de *dumping* hacia el país. Si notamos la coincidencia entre los países que ejercen con más frecuencia esta práctica, conociendo sus principales productos de exportación al país, el resultado sería que estos dos sectores económicos de acuerdo al nivel del flujo comercial con nuestros principales socios comerciales en orden, tienen una relación paralela y que mismos países dan a demostrar las ventajas de producción y especialización de sus productos, que repercute en sus precios.

Gráfica III.5
INVESTIGACIONES Y CUOTAS VIGENTES POR SECTOR 1987-2008.



Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales sobre los resultados de la Unidad en investigaciones por país. <http://www.economia.gob.mx/?P=553>, [consultada: 04/08/2009,01:01].

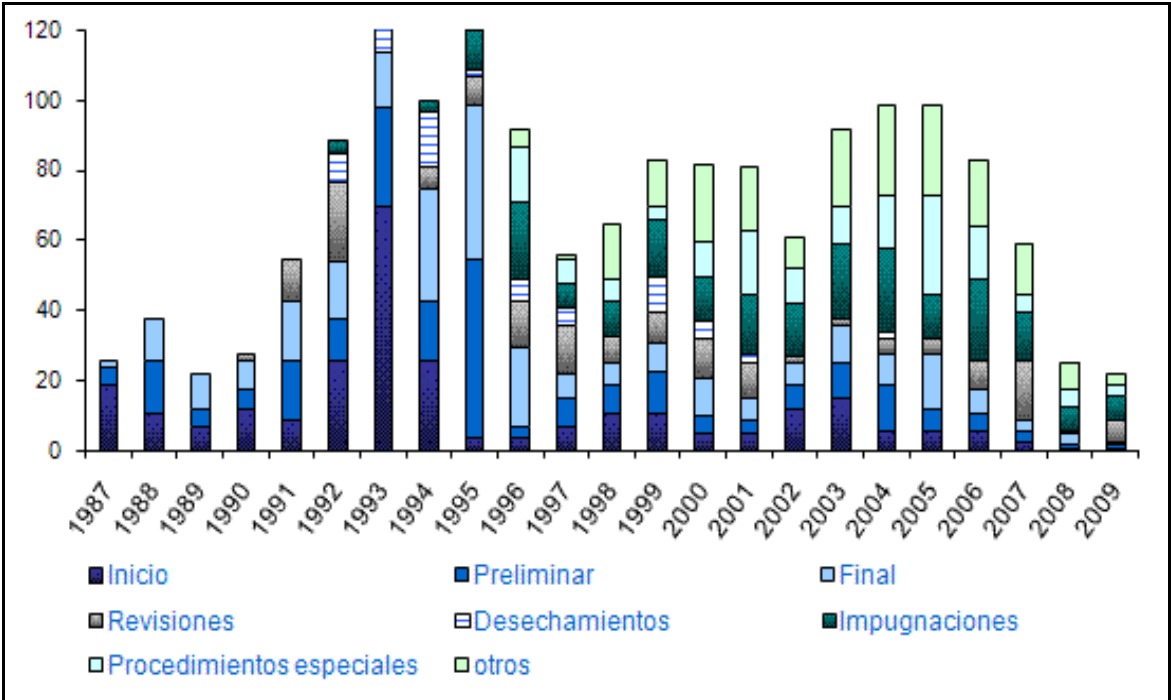
Es importante reflexionar que las industrias que se muestran afectadas en el país, son en su gran mayoría las de los sectores económicos claves, donde de alguna manera se tienen que reformular respuestas y llevar acuerdos para impedir que se sigan viendo afectados por el *dumping* que ejercen otras naciones. Es substancial buscar medidas que reviertan este tipo de prácticas ya que los sectores económicos no están siendo afectados por países aislados en su totalidad o con los que manejamos un mínimo flujo comercial, sino que en ellos, tenemos a nuestros principales socios comerciales con los cuales llevamos un ritmo constante y creciente de comercio, que en algún sentido, como es el caso de EE.UU., podemos hablar de una dependencia económica y comercial.

El estatus en las investigaciones es una referencia importante de señalar. Esta información nos muestra el nivel en el procedimiento de averiguación al que han llegado los casos *antidumping*. Estos datos están expresados mediante una medición por año, que también refleja otros procedimientos que realiza la administración en la materia.

Como se observa en los primeros años de estudio y hasta 1994, la acción de este mecanismo era escasa, incluso cuando paralelamente a ese tiempo muchas de las demandas

estadounidenses estaban acusando al país de ejercer prácticas *dumping* en su país. Considero que estos años muestran el despliegue y consolidación de un sistema, ya que no podemos olvidar que el desarrollo del mismo tiene repercusiones internas en la creación de instituciones, normas de procedimiento y un aparato jurídico responsable de corresponder a los acuerdos a los que se adhirió México, respondiendo a circunstancias específicas de aquel momento.

Gráfica III.6
Resoluciones por año 1987-2009.



Fuente: Datos proporcionados por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales sobre los resultados de la Unidad en: <http://www.economia.gob.mx/?P=552> [consultada: 11/09/2009, 23:57].

Un año después de la entrada en vigor del TLCAN, el nivel en las investigaciones llegaba a etapas preliminares y finales con un alto número de casos, pero en los últimos años, notamos que las revisiones de las resoluciones y los procedimientos especiales toman una importancia relevante para las autoridades mexicanas encargadas en la materia. Se puede decir que son casi nulas las resoluciones finales de algún caso. A partir del año 2005, la UPCI había dejado de hacer informes de labores –cabe mencionar que a fechas recientes actualizó su informe sólo al año 2007–, el único dato actualizado y oficial con el que contamos, es el informe que envía a la OMC y la lista de las resoluciones que publica¹⁷⁸, donde sólo demuestra

¹⁷⁸ Véase: revisión de las resoluciones al 2008. <http://www.economia.gob.mx/?P=2753>

seguir anclado en las revisiones de los productos donde ya se había contemplado una práctica de discriminación de precios anteriormente, tratando de conservar la cuota compensatoria impuesta.

Por lo anterior, es normal que surja incertidumbre en el sector productivo y las áreas sensibles. En primer lugar, porque se desconoce el trabajo que están desempeñando las autoridades responsables; segundo, porque no hay datos que permitan darnos cuenta de la situación y acción del mecanismo *antidumping*; y también, por que se abre un gran campo para dar idea sobre si en verdad los productores nacionales han abandonado este recurso como vía para proteger a sus industrias por las implicaciones en cuanto a costos y duración de las medidas, o la autoridad ha claudicado o negociado la reducción de su actividad o la postergación de las medidas. Para el investigador de igual forma, representa una laguna de conocimiento el no saber el rumbo que ha tomado este mecanismo; ver la eficacia de su aplicación, y poder analizar sobre conclusiones más certeras y nuevas sobre la eficacia del mismo.

3.4.2 Comportamiento de las medidas *antidumping* entre México y Estados Unidos.

Este apartado contiene los casos *antidumping* llevados por las dos economías a fin de mostrar el dinamismo que ha tenido el mecanismo en México y como ha afectado al país esta práctica que ejercen algunos productores estadounidenses.

Como se había mencionado en capítulos anteriores, los registros de casos *antidumping* en México son competencia de la UPCI, encargada de elaborar un informe anual mostrando las acciones emprendidas frente a las investigaciones que ejercen frente a todos los países, así como de elaborar a su vez un informe ante la OMC. De tal manera, los datos oficiales de los cuales se vale esta investigación, son retomados de esta unidad especializada, aunque los mismos datos contengan inconsistencias y lagunas en sus registros, considerando que partimos de esto para analizar que un mal registro contable trae incertidumbre e ideas de un claro descuido de esta área en la aplicación de derechos compensatorios, y lo más importante, que nos muestra que la labor de ampliar y hacer más eficaz al mecanismo y al sistema normativo y de procedimiento, se torna con menos empeño en desarrollarse y ser más efectivo; si esto no sucede al interior del propio sistema, las propuestas para llevar acuerdos

con mas disciplina de las normas y mejores formulas de resolución de conflictos en materia son nulas.

Han pasado ya veintitrés años desde el ingreso de México al GATT. Los registros contables de los casos *antidumping* entre México y EE.UU. han sido aparentemente constantes desde entonces. El cuadro III.2 nos muestra los casos que eventualmente el país ha llevado frente a su principal socio comercial desde 1987 hasta el año 2008. En los datos presentados las investigaciones sólo demuestran casos concluidos hasta el 2005, esto sucede por varias razones, la primera de ellas es que las autoridades mexicanas en materia de prácticas desleales de comercio internacional sólo han rendido informes hasta el 2007 –donde expresa no haber concedido nuevas cuotas a productos estadounidenses desde el último informe en 2005-, sin embargo, esta tabla se confirma con la revisión de resoluciones hasta 2008¹⁷⁹. Lo que se puede encontrar en estos registros¹⁸⁰ es que el rumbo de la aplicación de este mecanismo se ve anclada en revisiones de las cuotas antes impuestas y en otros procedimientos especiales; esto a la vez se corrobora con los datos que presenta la UPCI respecto a las resoluciones por año (véase gráfica III.6) y al estatus de las medidas vigentes que presenta en el informe anual 2008 ante la OMC (véase cuadro III.3), en los cuales se puede observar que en los últimos tres años las investigaciones *antidumping* son nulas, ya que la última cuota compensatoria fue impuesta en el 2005 y que no ha habido nuevas investigaciones concluidas al respecto.

Es irónico pensar que las prácticas *dumping* han desaparecido en el comercio bilateral con EE.UU. al haber pasado cuatro años y no tener nuevos casos concretos, debido a que los datos y los informes no han sido elaborados y que lo único que se proporciona son datos generales e imprecisos. Lo cierto es que esa actitud nos permite cuestionar en muchos sentidos la labor de nuestras autoridades respecto al interés de llevar casos en concreto, al investigar y llevar casos de oficio donde hay sectores y ramas económicas que deberían examinarse, también por oficio, a través de investigaciones aún sin ser casos denunciados. Por otra parte, el desistimiento de los productores de recurrir a este tipo de defensa, bien sea por falta de conocimiento, recursos económicos o cobertura de requisitos para protegerse legítimamente con este mecanismo, hace dudar del futuro de las disposiciones *antidumping*, y

¹⁷⁹ Véase: revisión de las resoluciones al 2008. <http://www.economia.gob.mx/?P=2753>

¹⁸⁰ Cabe mencionar que los registros sólo señalan los casos de la etapa inicial a la resolución final, más expresa una contabilidad de todas las demandas impuestas aunque estas se desechen.

conduce a exigir replanteamientos en la operación o en las negociaciones de los instrumentos, o reformular su aplicación para mejorar su eficacia y funcionamiento.

Cuadro III.2
INVESTIGACIONES ANTIDUMPING A ESTADOS UNIDOS POR PARTE DE MÉXICO.

Resolución final	Producto	Revisión de cuota	Resolución final	Producto	Revisión de cuota
1987	Sosa Cáustica	12 Nov 92 a/	1994	Homopolímeros	
1988	Trietilamina	25 Sep 92 a/	1995	Aditivos para gasolina	
1988	Monoisopropilamina	12 Nov 92 a/	1995	Sosa cáustica	6 abr 03 b/
1988	Carbonato de Potasio		1995	Tubo sin costura	
1988	Hidróxido de Potasio		1995	Fosfato diamónico	
1988	Microcomputadoras ATT		1995	Tubería de acero	
1989	Vatihórimetros		1996	Carne de bovino	
1989	Pilas alcalinas	05 Sep 91	1997	Sulfato de amonio	12 dic 03 b/
1989	Acetato de éter monoetílico		1997	Celofán	
1989	Monoetilamina		1997	Aditivos para gasolina	19 dic 02 c/
1989	Toluen Disocianato		1997	Peróxido de hidrógeno	
1990	Cartón Kraft		1998	Jarabe de maíz de alta fructosa	20 may 02 1/
1990	Películas de Celofán		1998	Azul a la cuba	
1991	Cartón Kraft		1998	Papel bond cortado	17 nov 04 b/
1991	PVC	30 May 02 b/	1999	Lámina rolada en caliente	
1991	Fibras acrílicas	07 Ago 95 a/	1999	Cerdo en pie	9 dic 05 c/
1991	Tela de mezclilla		1999	Hule sintético	
1991	Piso vinílico en rollo	10 Nov 00 c/	2000	Óxidos de hierro y acero sintéticos	
1991	2 etil hexanol	25 feb 94 a/	2000	Urea	18 oct 02 1/
1991	Varilla Corrugada	3 mar 04 c/	2000	Carne y despojos comestibles de bovino	
1991	Placa de acero en rollo		2000	Poliestireno impacto	
1991	Lámina rolada en caliente		2002	Sulfato de amonio	
1991	Lámina rolada en frío		2002	Manzanas	
1992	Tripa de celulosa regenerada	22 dic 99 c/	2002	Arroz blanco	
1992	Jeringas de plástico		2003	Étermonobutílico de monoetilenglicol (EB)	
1992	Conectores telefónicos		2003	Papel bond cortado	
1993	Alambrón		2004	Peróxido de hidrógeno	
1993	Lámina rolada en caliente	21 ago 96 a/	2005	Diversos productos porcícolas	
1993	Lámina rolada en frío	21 oct 99 c/	2005	Acido graso	
1993	Placa en rollo	10 oct 96 a/	2005	Acido esteárico	
1993	Sosa Cáustica		2005	Papel prensa	
1993	Peróxido de hidrógeno	15 abr 03 c/	2005	Tubería de acero al carbono con costura	
1994	Carbonato de sodio		2005	Sosa cáustica líquida	
1994	Celulosa		2005	Aceite epoxidado de soya	
1994	Aceros planos recubiertos	27 oct 99 b/	2005	Poliestireno cristal	
1994	Diversos productos porcícolas		2005	Manzanas de mesa	
1994	Placa en hoja	21 oct 99 c/	2005	Piernas de cerdo	
1994	Poliestireno cristal e impacto	2 dic 97 c/	2005	Policloruro de vinilo	
1994	Papel bond		Total	77 casos	X

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Informe de labores de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales 2007 y revisión de las resoluciones al 2008.

a/ Resolución final de la revisión de la cuota compensatoria definitiva.

b/ Resolución que confirma la cuota compensatoria definitiva

c/ Resolución por la que se elimina la cuota compensatoria definitiva.

1/ Emitida en cumplimiento de decisión final del panel binacional.

Contados hasta el 2008, han habido 77 casos concluidos en contra de EE.UU. donde el 18.48% resultaron con la imposición de cuotas compensatorias, y hasta el momento sólo se conservan 12 medidas vigentes (véase cuadro III.3). Como se mencionó anteriormente, la última imposición de derechos *antidumping* fue en el 2005. Fuera de ello, las revisiones y procedimientos especiales en contra de este país han tenido otro interés primordial.

Cuadro III.3
MEDIDAS ANTIDUMPING VIGENTES CONTRA ESTADOS UNIDOS al 2008

País	Producto	Fecha de imposición
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	1. Sulfato de amonio	27/05/2002
	2. Manzanas	12/08/2002
	3. Éter monobutílico del monoetilenglicol	10/06/2003
	4. Papel bond cortado	29/10/2003
	5. Peróxido de hidrógeno	18/08/2004
	6. Ácido graso parcialmente hidrogenado	07/04/2005
	7. Ácido esteárico triple prensado	08/04/2005
	8. Carne y despojos comestibles de bovino ¹⁸¹	28/04/2005
	9. Tubería de acero al carbono con costura longitudinal	27/05/2005
	10. Sosa cáustica líquida	13/07/2005
	11. Aceite epoxidado de soya	29/07/2005
	12. Policloruro de vinilo	15/08/2005

Fuente: elaboración propia con datos del Informe Semestral 2008 sobre Medidas Antidumping del Comité de Prácticas Antidumping de México ante la OMC. G/ADP/N/153/MEX.

México en su totalidad presenta 80 casos activos: aplica 35% de sus medidas a China, 19% a Estados Unidos y el 6% a Brasil y a la Unión Europea. Según los datos que proporciona la OMC en cuanto al número de cuotas compensatorias vigentes en contra de México por EE.UU., se presentan 20, debido a que no hay un informe más detallado por organizaciones internacionales ni por las autoridades estadounidenses en materia los datos oficiales que nos den apoyo; la OMC, afirma lo siguiente:

¹⁸¹ El 24 de abril de 2006, se emitió la resolución final de la revisión quinquenal en que se determinó continuar con los derechos *antidumping* definitivos solamente en cuanto a la carne de bovino, eliminando los relativos a los desechos comestibles.

Cuadro III.4
MEDIDAS ANTIDUMPING VIGENTES IMPUESTAS POR EE.UU. AL PAÍS

AÑO	PRODUCTO	MEDIDA
2001	Tubería común	2.92%
2002	Alambrón	1.81 %
2002	Tubería en línea con costura de diámetro mayor a 16"	49.86%
2003	Torón de presfuerzo	62.78%
2004	Cemento	40.54 %
2004	Jitomate	4.61 a 5.81 dls./Caja de 25 libras.
2004	Placa de acero al carbón	49.25%
2004	Tubería en línea con costura de diámetro menor a 16"	49.86%
2005	Alambrón	5.45%
2005	Torón de presfuerzo	77.20%
2005	Cemento	61.85%
2005	Acero inoxidable	2.96%
2005	Carboximetilcelulosa	12.61%
2005	Tubería de acero sin costura	15.05%
2005	Tubería para perforación petrolera	23.79%
2005	Tubería común	36.62%
2006	Jugo de limón	46.10%
2006	Cemento	3.00 dólares/ton. Métrica para CEMEX y GCC
2007	Tubería para perforación petrolera	21.70%
2007	Discos y flejes de acero inoxidable	30.85%
Total	20	X

Fuente: Elaboración propia con datos de: Informe 2008 de México ante el Comité de prácticas Antidumping de la OMC, G/ADP/N/166/MEX, URL: http://www.economia.gob.mx/pics/pages/404_base/antidump.pdf [consultada el 15/08/2009,01:47] y el informe de labores 2007 de la UPCI, URL: http://www.economia.gob.mx/pics/pages/2385_base/informe07. [Consultada el 15/08/2009, 17:28].

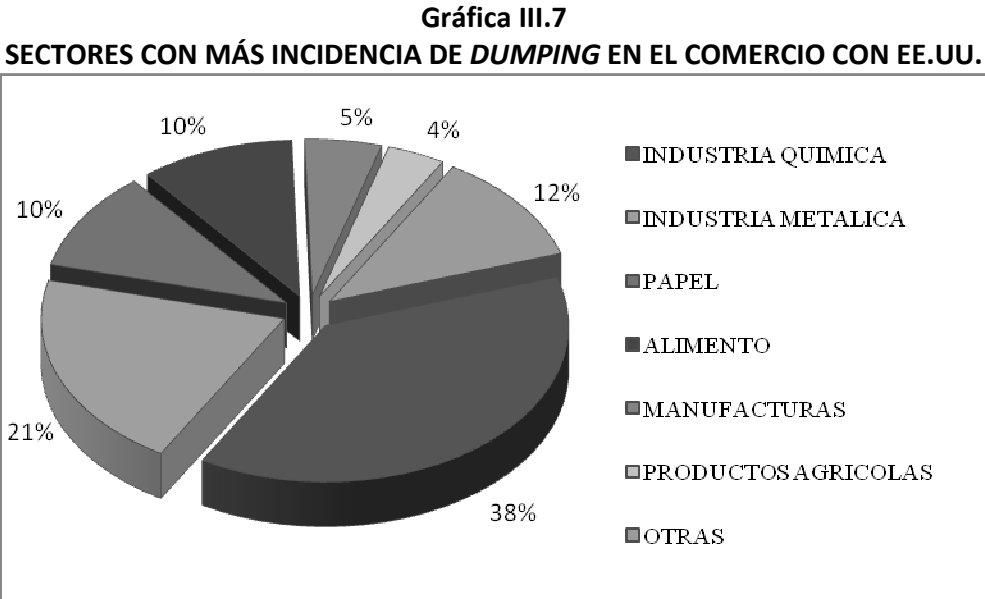
Sin tomar en cuenta número de medidas impuestas, la tabla anterior muestra un dato más importante que es el porcentaje de las medidas impuestas a los productos mexicanos, donde algunas de ellas oscilan hasta en 62.78%, es decir, pagan un impuesto compensatorio más allá de la mitad del precio del producto. Hay que recordar que en la Ronda de negociaciones del GATT en Tokio, EE.UU. declaró que para que los países se adhirieran a este acuerdo se brindaría trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, suponiendo que los altos costos que traería consigo la imposición de cuotas podría ser un obstáculo a su comercio y un perjuicio a su economía.

La fuerte cantidad de cuotas compensatorias que pagan los productores mexicanos nos pone en una realidad alarmante, ya que en épocas pasadas (como lo señalamos), el pago más elevado era del 10.8% y representaba un duro golpe a la economía mexicana; hoy en día

el margen de estos impuestos resulta ser exorbitante, igual que la suma total por concepto de los mismos.

Por otro lado, los casos *antidumping* que presenta México contra EE.UU. nos dan también una referencia sobre los sectores económicos en los que se ha incurrido con más frecuencia en prácticas *dumping*, afectando en gran medida áreas en la economía mexicana que son de gran importancia.

En el país, el sector industrial representa un 25,7% del Producto Interno Bruto (PIB). En él, las principales industrias son la automotriz, petroquímica, cemento y construcción, textil, bebidas y alimentos y la minería. El sector agrícola por último representa el 3.9% del mismo¹⁸². Suponiendo que los sectores económicos más afectados por el *dumping* estadounidense son la industria química y la metálica, y que los productos con cuotas compensatorias impuestas por EE.UU. abarcan sectores importantes como los anteriormente mencionados, agregando la industria cementera y de construcción, podemos decir que los principales sectores económicos del país están siendo sin duda alguna afectados por prácticas desleales de comercio internacional (*dumping*), mismos que también se ven sometidos en su exportación a altas tasas de derechos compensatorios.



Fuente: elaboración propia con datos del Informe Semestral 2008 sobre Medidas Antidumping del Comité de Prácticas Antidumping de México ante la OMC. G/ADP/N/153/MEX.

¹⁸² Datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: <http://www.inegi.org.mx>

Un caso representativo de los sectores afectados por el *dumping* de industrias de gran envergadura en los EE.UU. es el del sector agrícola, donde unos de los productos más afectados es el de los granos básicos, mismos que desde que el mercado mexicano aceleró la apertura a las importaciones de su vecino del norte el precio de estos ha caído un 70%; la producción bajó 64 %; las importaciones crecieron 165 %, y la autosuficiencia alimentaria alcanza apenas 27 % durante los últimos años¹⁸³. El libre comercio en México ha supuesto una caída espectacular de los ingresos de los productores locales de granos, un cultivo que es parte esencial de nuestra cultura y dieta, sobre todo entre los segmentos más pobres.

Se piensa que este problema es sólo un problema de subsidios; sin embargo, hay una industria que respalda la producción del producto y la venta convirtiéndolo en una práctica *dumping*, respecto a la cual hay normas que pueden aplicarse para enfrentar a las empresas globales. Esto lo señalo con la firme intención de destacar que estos productos no aparecen en el cuadro de los que están afectados por medidas impuestas; es decir, no se han llevado casos sobre estos productos, ni por interés del propio Estado, con lo que no solo se está descuidando la seguridad de nuestras industrias, sino la seguridad alimentaria del país.

3.4.3 Status de los paneles binacionales entre México y Estados Unidos.

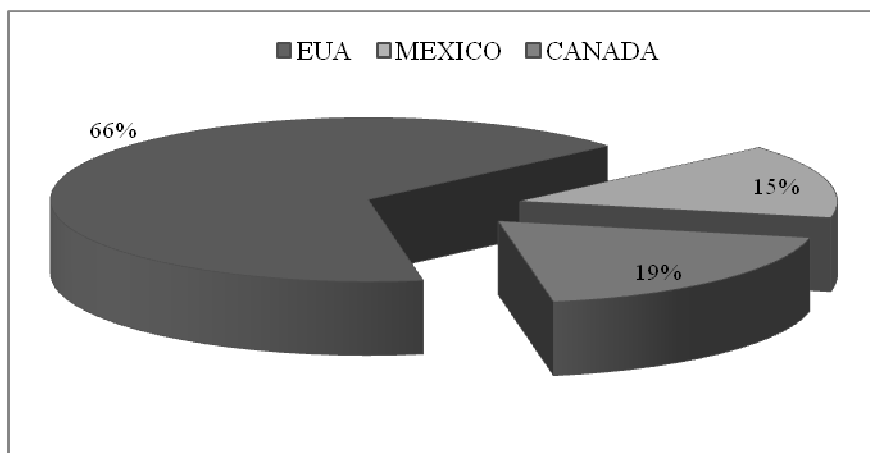
El procedimiento de revisión ante un Panel Binacional de las resoluciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, tiene la ventaja de que otorga a los particulares la oportunidad de defender sus intereses en contra de la actuación de la propia autoridad investigadora del país en que se procesa un caso *antidumping*. Durante los últimos 12 años los exportadores, importadores y productores nacionales de los tres países han hecho valer en reiteradas ocasiones el derecho de solicitar procedimientos de revisión en contra de las resoluciones emitidas en EE.UU., Canadá y México, situación que confirma la confianza que tienen ante este mecanismo alternativo de solución de diferencias.

A la entrada en vigor del TLCAN, México no había participado en ese tipo de procedimientos, por lo que fue un reto crear la infraestructura jurídica que permitiera participar adecuadamente en la defensa de las resoluciones definitivas en materia de

¹⁸³ Los datos obtenidos se retoman de : Oxfam, “Dumping sin fronteras. Cómo las políticas agrarias de EE UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz.”. agosto 2006, #50, pp. 34, en: Oxfam: http://www.oxfam.org/es/news/2003/pr270803_comercioaiz.htm

prácticas desleales de comercio internacional y su aprendizaje se realizó con el curso de los procedimientos. Haciendo un balance de su experiencia en la materia se considera que la decisión de pugnar por la inclusión del capítulo XIX del TLCAN ha sido la más adecuada para los intereses de EE.UU. como se muestra continuación.

Gráfica III.8
REVISIONES TOTALES DE LOS PANELES BINACIONALES EN EL TLCAN.

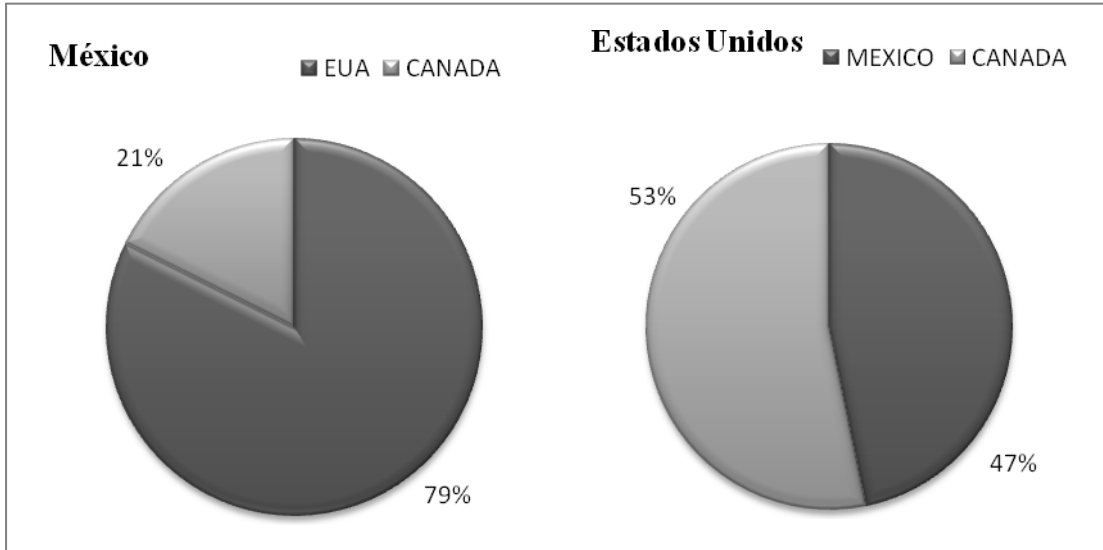


Fuente: Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, Secretaría de Economía, UPCI, 2007.

El procedimiento de revisión de las resoluciones ante paneles binacionales se ha activado en Estados Unidos, Canadá y México desde la entrada en vigor del Tratado, en 116 ocasiones hasta el 2007, concentrados de la siguiente manera: EE.UU. ha solicitado la revisión de 77 casos de los cuales 36 involucran productos mexicanos (aceros, cemento y utensilios de cocina, entre otros), México 17 y Canadá 22.

Entre México y EE.UU. se presentan 94 controversias, es decir el 81.03% del total de procedimientos en el TLCAN son llevados entre estos dos países. Como se puede observar, la dinámica de las controversias que México ejerce en su mayoría están dirigidas a Estados Unidos. Por otra parte, este último país ejerce más controversias en contra de Canadá. Esto se debe también a que el comercio es variable de acuerdo al país de que se trate y que el intercambio de bienes es diverso. Parte de llevar hasta este nivel de revisión, muestra el interés en la defensa de los sectores productivos que cada país considera parte importante para su economía.

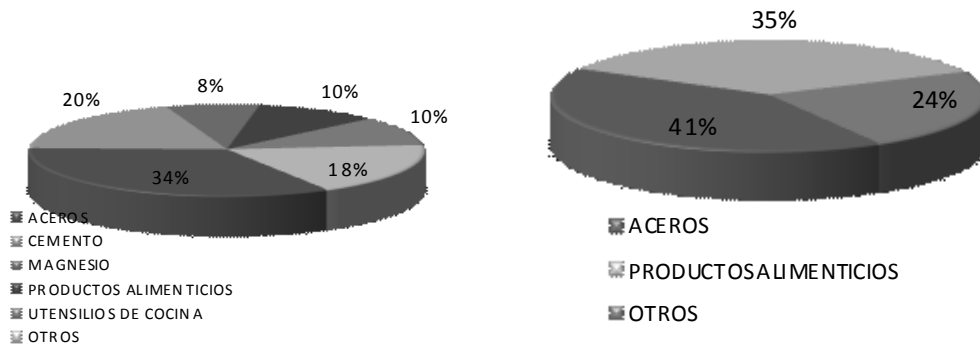
Grafica III.9
PANELES SOLICITADOS POR:



Fuente: Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, Secretaria de Economía, UPCI, 2007.

Ahora bien, los productos sujetos a revisión por país, nos permiten definir aquellos bienes en los cuales los países tratan de dirimir diferencias de acuerdo a la resolución definitiva de la autoridad del país importador, donde se verifica la imposición de una cuota compensatoria, y los sectores que con más incidencia se defienden son:

Grafica III.10
PRODUCTOS SUJETOS A REVISIÓN POR PAÍS
PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES PRODUCTOS MEXICANOS



Fuente: elaboración propia con información de las Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, de la Secretaria de Economía, UPCI, 2007.

Si retomamos que los sectores más afectados en el total de los casos ordinarios que son llevados por los países, continuamente son seguidos por una revisión por paneles binacionales; es decir, que los productos que son parte fundamental de los sectores económicos más fuertes por cada país, tratan de defenderse por este medio. Aunque no es una regla general ni sucede en todos los casos, las cifras de alguna manera nos muestran un paralelismo entre ellos.

Cuadro III.5
PRODUCTOS SUJETOS A REVISIÓN POR PANELES BINACIONALES SOLICITADOS POR ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO.

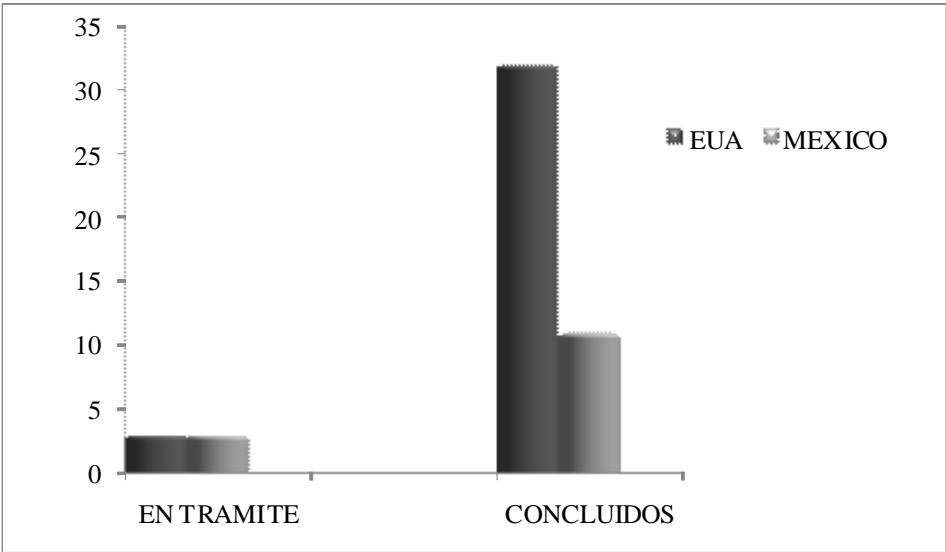
AÑO	PRODUCTO	AÑO	PRODUCTO
1994	Aceros planos recubiertos	1994	Prendas de vestir de piel
1994	Placa en hoja	1995	Utensilios de cocina (5a. revisión)
1994	Poliestireno cristal e impacto	1995	Cemento gris portland y clínker (3a. revisión)
1995	Tubería de acero	1995	Tubería de acero para perforación petrolera
1997	Peroxido de hidrógeno	1995	Flores frescas
1998	Jarabe de maíz de alta fructosa	1996	Utensilios de cocina (5a. revisión)
2000	Urea	1997	Cemento gris portland y clínker (5a. revisión)
2000	Carne de bovino (resolución final de investigación <i>anti-dumping</i> , DOF 28 de abril de 2000)	1997	Cemento gris portland y clínker (4a. revisión)
2002	Carne de bovino (acuerdo de suspensión a la solicitud de revisión anual de la cuota compensatoria)	1997	Utensilios de cocina (8a. revisión)
2003	Sosa cáustica líquida	1997	Tubería de acero con costura
2003	Manzanas (1a. revisión)	1997	Utensilios de cocina (9a. revisión)
2005	Tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta	1998	Cemento gris portland y clínker (6a. revisión)
2006	Fiernas de cerdo	1998	Utensilios de cocina (10a. revisión)
2006	Manzanas (Reposición)	1998	Tubo y tubería de acero con costura de sección circular, sin alear
Total	14	1999	Cemento gris portland y clínker (7a. revisión)
		1999	Utensilios de cocina (11a. revisión)
		2000	Cemento gris portland y clínker (8a. revisión)
		2000	Utensilios de cocina (12a. revisión)
		2000	Cemento gris portland y clínker (<i>sumet review</i>)
		2000	Cemento gris portland y clínker (<i>five year, full sumet review</i>)
		2001	Utensilios de cocina (13a. revisión)
		2001	Tubería petrolera (<i>sumet review</i>)
		2001	Cemento gris portland y clínker (9a. revisión)
		2001	Tubería petrolera (4a. revisión)
		2001	Tubería petrolera (<i>Full sumet review</i>)
		2002	Cemento gris portland y clínker (revisión de cambio de circunstancias)
		2002	Cemento gris portland y clínker (10a. revisión)
		2002	Alambres de hierro o acero sin alear
		2003	Cemento gris portland y clínker (11a. revisión)
		2003	Cemento gris portland y clínker (12a. revisión)
		2004	Cemento gris portland y clínker (13a. revisión)
		2005	Carboximetilcelulosa purificada
		2005	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas
		2006	Cemento gris portland y clínker (14. revisión)
		2006	Tubería de acero para perforación petrolera
		2007	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas
		Total	36

Fuente: elaboración propia con información de las Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, de la Secretaría de Economía, UPCI, 2007.

Específicamente, los productos que se han llevado a una revisión por paneles binacionales entre las dos economías se muestran en el cuadro III.5, donde se exponen las revisiones de los paneles binacionales solicitados por Estados Unidos frente a resoluciones *antidumping* mexicanas del lado derecho y a la izquierda aquellos paneles solicitados por México frente a resoluciones *antidumping* estadounidenses.

En cuestión del estatus de los paneles binacionales, se expone el nivel al cual este mecanismo de solución de controversias llega; es decir, dentro de un procedimiento en materia se señala a que etapa los casos han avanzado, se interrumpen ó se concluyen. Primero es importante señalar que el número de casos entre EE.UU. y México; tenemos que el primer país tiene 3 casos en trámite y 32 casos concluidos, nuestro país tiene en trámite 3 casos y 11 casos concluidos como se muestra a continuación.

Gráfica III.11
ESTATUS DE PANELES BINACIONALES ENTRE MÉXICO-EE.UU.



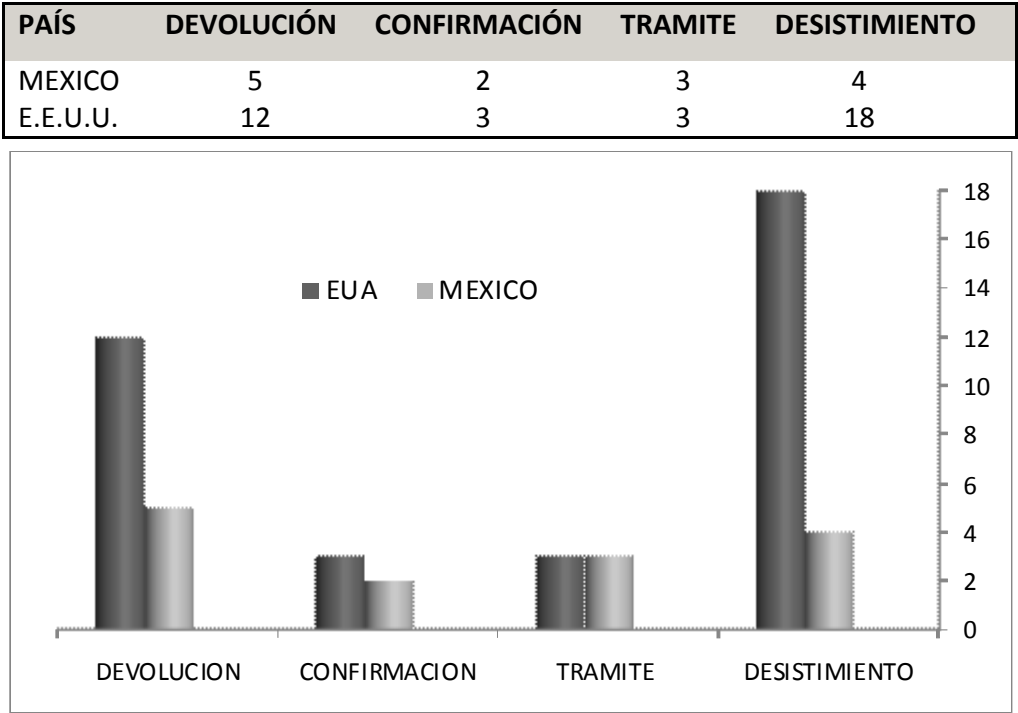
Fuente: elaboración propia con información de las Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, de la Secretaría de Economía, UPCI, 2007.

Los procedimientos previstos en el capítulo XIX del TLCAN, particularmente el de revisión ante Panel Binacional, describen diferentes aspectos del mismo, tomando en cuenta variables que nos revelan detalles importantes al respecto.

De los paneles que se han solicitado desde 1994, han concluido 44 casos, 22 por desistimiento voluntario de las solicitantes y sólo en 5 ocasiones han confirmado la resolución de la autoridad investigadora. Es decir, se acata la cuota compensatoria impuesta por la

autoridad investigadora del país importador; en tanto que en 17 casos se ha devuelto la resolución final a la autoridad investigadora para que emita una nueva resolución de conformidad con lo ordenado por el panel, y se establezca en un menor plazo una nueva resolución.

Grafica III.12
RESULTADO DE PANELES BINACIONALES ENTRE MÉXICO-EE.UU.



Fuente: elaboración propia con información de las Revisiones ante paneles binacionales dentro del marco del artículo 1904 del TLCAN, de la Secretaría de Economía, UPCI, 2007.

El procedimiento de revisión ante Panel Binacional de las resoluciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional tiene la ventaja de que otorga a los particulares la oportunidad de defender, sin intermediarios, sus intereses en contra de la actuación de la propia autoridad investigadora, quien tiene que actuar como una participante más y defender su resolución ante el grupo arbitral.

Durante los últimos años los exportadores, importadores y productores nacionales de los tres países han hecho valer en reiteradas ocasiones el derecho de solicitar procedimientos de revisión en contra de las resoluciones emitidas en Estados Unidos, Canadá y México, situación que confirma la confianza que tienen ante este mecanismo alternativo de solución de diferencias.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se han señalado conceptualmente las herramientas para describir el fenómeno del *dumping*; para conocer con mayor detalle y darle sentido al funcionamiento del mecanismo *antidumping*, , y sobre todo para exponer lo que es la parte central de la presente tesis: el marco comparativo entre los sistemas de México y EE.UU., su desarrollo, y procesos comerciales paralelos a lo largo de la historia reciente, y determinar cómo ha actuado el gobierno mexicano hasta el momento y ver en cifras la situación real. Ante todo esto podemos sacar varias conclusiones al respecto, mismas que van de acuerdo al orden en el contenido de la investigación, plasmadas de la siguiente manera:

1. Las medidas *antidumping* pretendieron constituir un mecanismo confiable para los países tradicionalmente usuarios de las mismas, actuando como escudo protector de sus industrias a la vista del aumento de un fenómeno comercial mundial que es el *dumping*, práctica que surgiera en un contexto internacional de grandes cambios debido al aumento en la competencia, la expansión del comercio y el acelerado proceso de industrialización de nuevos países en las postrimerías del siglo XX. Para los países en vías desarrollo este mecanismo fue adoptado cuando estaban en el proceso de aplicación de un régimen más liberal, y que parecía servir como herramienta a ciertos gobiernos para permitir una apertura “segura” de sus economías. Usar estas medidas les permitía crear una capacidad de enfrentar acciones perjudiciales que el libre comercio pudiera traer, y para darle pauta a sus industrias nacientes para fortalecerse, aunque la verdadera finalidad del mecanismo no fuese esta. Los países desarrollados por su parte, también utilizaron esté mecanismo como defensa, asegurando la sobrevivencia de sus grandes industrias o evitando cualquier tipo de competencia que implicara un riesgo de desequilibrio en sus economías, así como para conseguir sus intereses, presionando a los países –en especial los no desarrollados– a firmar acuerdos que los beneficiaban, eliminando herramientas de fomento que ellos mismos habían empleado y quitando derechos a los países en desarrollo, que no podían tener acceso de no aceptar las obligaciones de los mismos, o para dismantelar sistemas de subsidios (tal es el caso de EE.UU.). Ante esto podemos decir que las medidas *antidumping* funcionaron como mecanismo para promover y proteger la competencia en el comercio internacional de

los países, y que no sólo tiene un uso económico primordial, sino que también su uso es político.

2. En años recientes, aquellas naciones que adoptaron y desarrollaron este mecanismo (la mayoría países desarrollados) ahora se replantean nuevas directrices. Una de ellas es cambiar a un “sistema de competencias”, en el que el avance y el uso distorsionado político y proteccionista que se le ha dado a este mecanismo, sea cuestionado, y haciendo ver la incongruencia de tener un derecho que impusiera un sobre-arancel a los productos, visto como una medida que frena el libre comercio. Es por ello que los países europeos han decidido cambiar su sistema a uno de competencias. También se le añade la gran preocupación de las nuevas economías emergentes asiáticas, sobre todo China, que está haciendo uso de este mecanismo con gran fuerza. Los países, con esta preocupación, están tratando de crear un nuevo mecanismo que tengan fines políticos que justifiquen su necesidad de protección a sus industrias.

3. Los países en vías de desarrollo también podrían cambiar su visión y participación en el tema, ya que los que habían tomado un gran auge en la defensa de sus industrias se vieron amenazados y perjudicados, por ser a los que más derechos compensatorios se les han impuesto, de ahí su interés para presionar a la reformulación de este mecanismo, en virtud de que los países desarrollados han aumentando su aplicación en contra de sus intereses. El mecanismo *antidumping* se perfila para que en un futuro próximo sea reformulado o cambiado a otro sistema, ya que ante la fuerte actividad comercial internacional, y la competencia altamente intensa que experimentan los países, mantenerlo en sus términos afectará los precios y discriminará a los países menos avanzados. La idea de ir pensando en elaborar un nuevo mecanismo está convirtiéndose en una constante.

4. Siguiendo la línea de investigación, en el segundo capítulo del presente trabajo, en cuanto al proceso de investigación y el sistema institucional *antidumping*, haciendo la comparación de los mecanismos entre los dos países en cuestión, observamos que son diferentes a la luz de su estructura, debido a que el sistema mexicano es unificado y el estadounidense es bifurcado¹⁸⁴. Aunque pareciera que la construcción del sistema es

¹⁸⁴ es decir en México este mecanismo se concentra en una sola autoridad que realiza tanto la investigación que determina si los productos son objeto de *dumping* y si las ventas del mismo están causando o amenazan causar daño material a la industria, mientras que en EE.UU. vemos que hay dos instituciones encargadas específicamente de cada una de estos procedimientos.

diferente, vemos que en el caso mexicano se ha adaptado a reconstruir el mismo procedimiento que EE.UU. en cuestión de tiempo y forma, ya que el país no ha buscado la medida pertinente para hacer un mecanismo que responda a las necesidades que el comercio mexicano enfrenta, reformulando el sistema y su aplicación; sino al contrario, ha incluido un sistema que parece ser casi idéntico o similar al estadounidense y no es de sorprenderse ya que hemos visto que la adopción de este mecanismo y otros compromisos derivados en materia, como es el sistema de resolución de diferencias del TLCAN que tiene un antecedente claro en el ALCCEU entre EE.UU. y Canadá, han sido adoptados sin objeción en las negociaciones, sino al contrario, el país lo ha adoptado sin importar que su legislación no estuviera acoplada a ese sistema y que tuviera que adoptar nuevos compromisos. Debemos tener en claro que la realidad comercial del país es diferente a sus negociantes, en especial a EE.UU., y que tenemos sectores económicos sensibles que necesitan ser especificados en cuanto a su protección en las negociaciones, en vez de adoptar un mecanismo *sui generis* que haya surgido del interés de otras naciones. Con esto, los compromisos que se negocien deberían sobreponer la seguridad industrial y económica del país y que al adoptarlos debemos seguir estructuras propias que nosotros formulemos y estructuraremos para que puedan tener una efectividad en su aplicación.

5. Por otra parte, en el último apartado de nuestra investigación, se analiza la etapa de apertura comercial que tuvo el país paralelamente con los hechos comerciales que acontecían con su relación con EE.UU., donde podemos encontrar que México se encontraba en una crisis económica aguda que se agravó con las imposiciones que había a las exportaciones mexicanas con destino a Estados Unidos. Bajo esta medida, este país conocía la frágil situación del Estado mexicano, y la aprovechó, permitiéndole ejercer acciones que presionaban al gobierno mexicano (por ejemplo, quitarle el beneficio de la prueba de daño) para llegar a acuerdos buscando obtener más concesiones en las negociaciones para sus propios intereses, lo que México tenía que aceptar para contener esos conflictos y no tener trababas en el comercio, ya que dependía de esos recursos para estabilizar su economía, quitando cuotas que la país le estaban constando al país alrededor de 543 millones de dólares en un periodo de escasez económica. Ante esto podemos aseverar que las políticas estadounidenses tuvieron efectividad sabiendo presionar al gobierno, dejando claro que tiene una estrategia bien definida de defensa industrial, haciendo uso de cualquier medio, en este caso de su

mecanismo *antidumping* no sólo con propósitos económicos, sino que el uso de estas medidas hablan de haber ido más allá de solo compensar prácticas comerciales injustas para proteger la industria doméstica estadounidense; en realidad, puede interpretarse que la visión de la jurisdicción primaria de la ley del *antidumping* tiene una preponderancia más política que económica para nuestro vecino del norte.

6. Respeto al bagaje histórico que se presentó en la investigación respecto la relación con EE.UU en materia comercial, vemos que dicho país ha aplicado una política de defensa industrial opresiva e inconsistente, llevando a los países a acuerdos precisos y exigentes, eliminando sistemas de mecanismos no arancelarios y de subsidios. Esto se fundamenta desde la Ronda Tokio cuando se acordó otorgar un trato distinto y especial a los países en vías de desarrollo atendiendo a sus necesidades en materia de competencia y desarrollo. En sentido opuesto, el empleo regular de impuestos compensatorios por el gobierno estadounidense ó la amenaza de ellos, el tomar represalias a discreción quitando el derecho a gozar de la prueba de daño en los juicios de subsidios y *antidumping* (tal es el caso Brasil, Pakistán, la India y México), aunado a la aplicación leyes como: la *ley de Acuerdos Comerciales de 1997*, la *commitments policy* y la *ley de Comercio y Aranceles (1984)*, acentuaban cada vez más una tendencia más amplia del aumento en las sanciones comerciales, buscando establecer intereses estadounidenses de acuerdo a circunstancias que prevalecían en su país, constituyendo un claro abandono a los compromisos sobre atender un trato distinto a los países en desarrollo en esta materia, sobreponiendo la aplicación de sus políticas para su defensa industrial. Con esto nos queda claro que las estrategias de nuestro país vecino siguen avanzando y sobrepasan cualquier acuerdo establecido.

7. Es necesario precisar, en el caso de la naturaleza del mecanismo *antidumping*, la dicotomía sobre si su aplicación representa un derecho a la protección industrial, o bien, si este mecanismo interfiere en el libre comercio y su fin es proteccionista. Planteo que su defensa es justa en la medida del derecho que le asiste a cualquier país frente a un comercio que se funda en la competencia desleal, aunque adquiere un sentido proteccionista cuando se hace discriminación en su uso y sus fines son más políticos que económicos. El ejemplo claro, lo decía líneas arriba, son las políticas estadounidenses contra prácticas desleales de comercio cuya aplicación inconsistente y agresiva, le sirve para lograr concesiones sobre subsidios y cuotas compensatorias que beneficiaran a su comercio y protegerían a la industrial local.

8. Un punto importante es que en las negociaciones y los compromisos que tenemos con EE.UU. en la materia, específicamente en el TLCAN, vemos que desde su negociación se expresó claramente la falta de estudio y una estrategia definida en materia *antidumping* del país, así como la aceptación de acuerdos poco estudiados y preparados que contengan una tesis fundamentada en el interés nacional. En este acuerdo se acoge un sistema *sui generis* de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional, un sistema que sólo constituye una adopción explícita del mismo sistema jurídico del Capítulo XIX del ALCCEU donde el país lo hace suyo sólo para aliviar problemas circunstanciales en el momento preciso del Tratado, suponiendo que se podría contar con una protección contra la posibilidad de que los procedimientos de *antidumping* y de cuotas compensatorias pudieran ser utilizados como barreras comerciales, y suponiendo el posible daño evidente que tendría la apertura comercial. En este acuerdo no queda claro cuál es la preocupación principal del país, no se defienden o salvaguardan las industrias y productos sensibles a la práctica *dumping* que ejerce nuestro vecino del norte, y México se adhiere a sabiendas de que el sistema y procedimientos al interior del país no se adecuan al sistema de solución de controversias que plantea el Tratado. Más aún, se adquieren más obligaciones para el país, y en el momento la incertidumbre de la efectividad y la disposición de recurrir a este medio de impugnación se hace presente ya que no se contaba con la estructura jurídica y el sistema de procedimientos adecuado, todo esto es consecuencia de la mal formación de una estrategia de negociación y puntos específicos que definieran el claro interés de protección industrial en materia *antidumping* en México en aquel entonces, y hasta el día de hoy.

Hasta el momento, podemos decir, no se ha llegado a la construcción, o al menos, al establecimiento de un programa gradual, que diseñe un sistema de prácticas *antidumping*, que solucione el problema de las prácticas desleales en el área de comercio comprendida por el TLCAN y que responda a los intereses del conjunto de los tres países, donde México exprese sus circunstancias y las medidas claras que ayuden a mejorar el funcionamiento y protección de la industria en el país.

9. Ahora bien, la parte medular de la presente tesis está referida a la hipótesis sobre si mecanismo *antidumping* mexicano se encuentra en un estado estancado de eficiencia en su aplicación y acusa un gran descuido por las autoridades en cuanto a su desarrollo, frente a las condiciones actuales de la práctica de *dumping* persistente que ejercen los EE.UU., que a un

corto plazo no lograrían evitar o detener la práctica de discriminación de precios que se realiza en el comercio bilateral con ese país, o inclusive con cualquier otro. Esto se sustenta en el análisis ya expuesto de las acciones *antidumping* en el comercio bilateral México-Estados Unidos, el cual nos hace comprobar dicha premisa, donde podemos plantear las siguientes conclusiones para fundamentar su comprobación:

a) Los resultados cuantitativos son poco apreciables en los últimos años y los impuestos por derechos compensatorios son excesivamente altos: El análisis de los datos por investigaciones llevadas y el total de cuotas compensatorias impuestas expresan una relación no proporcional. EE.UU. participa con un porcentaje del 26.14% del total de los casos presentados por México, y sólo se han impuesto derechos compensatorios en el 14.86% del total; es decir, en un porcentaje inferior al 60%; en el caso de China, por ejemplo, uno de los principales países que ejerce *dumping*, y que para México representa el 17.81% del total de casos, resulta que solamente en el 20% de los mismos existe una imposición de cuotas compensatorias. Ante esto hay que recordar que para imponer una cuota a EE.UU. la mayoría de las veces este país exige la revisión ante panel binacional, sobreponiendo su derecho y llevando a últimas instancias la defensa de sus industrias, en las negociaciones la subordinación, la dependencia comercial y la falta de estrategias claras, impiden una eficiente resolución positiva para las industrias del país.

Respecto a las cuotas compensatorias impuestas, el porcentaje de dichos impuestos sobre los productos mexicanos que entran a EE.UU. han ascendido hasta a un 62.78%; esto nos pone en una realidad alarmante, ya que los productores mexicanos pagan un impuesto más allá de la mitad del valor de su producto, en tanto que, en épocas pasadas al TLCAN, el pago más elevado era de 10.8% y representaba un duro golpe a la economía mexicana. Seguramente, hoy en día el margen de estos impuestos resulta ser exorbitante.

Hay que tener en cuenta que, en principio, los acuerdos *antidumping* señalan que el nivel de la cuota debe ser igual o inferior a la totalidad del margen de *dumping*, con la intención de que este margen baste para eliminar el daño a la rama de producción nacional afectada y que dicho derecho no saque del mercado al productor, sino estabilizar los precios en el mercado interno; también hay que recordar que en la Ronda de Negociaciones del GATT en Tokio, EE.UU. declaró que a los países en vías de desarrollo que se adhirieran a este acuerdo, se les brindaría trato especial y diferenciado, suponiendo que los altos costos que

traería consigo la imposición de cuotas podrían ser una obstáculo a su comercio y un perjuicio a su economía. En la práctica ha sucedido lo contrario en nuestra relación con nuestro país vecino, ya que no ha respetado ninguno de estos propósitos y puntos de acuerdo, y es justamente a los países en desarrollo a los que aplica un uso indiscriminado del *antidumping*, y tergiversa la idea de que sea un mecanismo que trata de restaurar la competencia en el mercado, y la convierte en una herramienta proteccionista de acuerdo a su política e intereses.

Hasta este punto la falta de eficacia del sistema *antidumping* mexicano se muestra en los resultados débilmente obtenidos, no llegando a concluir óptimamente buena parte de los casos impuestos, y que también las autoridades mexicanas han descuidado las negociaciones respecto a la disminución de la tasa de impuestos compensatorios, lo que representa también una grave falta de interés en establecer un acuerdo en cuanto al margen de cuotas, para que éstas no sobrepasen límites que perjudiquen la exportación mexicana con el costo consecuente para las industrias nacionales, haciendo valer en dichas negociaciones los acuerdos multilaterales pactados.

b) Falta de acción y de rendición de cuentas: A partir del año 2005, la UPCI ha dejado de hacer informes de labores, un gran descuido y falta de interés por parte de la administración en materia, teniendo como único reporte oficial el informe que envía a la OMC y la lista de las resoluciones que publica¹⁸⁵. Cuando estos datos son analizados y comparados, sus resultados son inconsistentes y tienen lagunas en la información; prueba de ello son las cifras que se manejan que en comparación uno del otro y no tienen relación alguna. Destaca asimismo, que en los últimos tres años las investigaciones *antidumping* son nulas, ya que la última cuota compensatoria fue impuesta en el 2005 y que no ha habido nuevas investigaciones concluidas al respecto, donde las autoridades se ven ancladas en las revisiones de los productos donde ya se había contemplado una práctica de discriminación de precios anteriormente, tratando de conservar la cuota compensatoria impuesta, sin algún seguimiento de nuevos casos o conclusión de los mismos (véase Gráfica III.6). Sería ridículo pensar que se ha acabado con la práctica de *dumping* que ejercen los EE.UU.; es obvio que esta información nos muestra que no hay actividad eficiente por parte de las autoridades.

¹⁸⁵ Véase: revisión de las resoluciones al 2008. <http://www.economia.gob.mx/?P=2753>

La incertidumbre por el desconocimiento de la labor que están llevando las autoridades en la materia y la nula rendición de cuentas, impide darnos una idea clara de la situación y acción del mecanismo *antidumping* actualmente.

Para el investigador, de igual forma, representa una laguna de conocimiento el no saber el rumbo que ha tomado este mecanismo y la eficiencia de su aplicación, llevándonos a no poder analizar certeramente posible fallas, alternativas y el estatus actual su aplicación. En otras palabras, no se puede tener una clara idea del manejo de este mecanismo, ni evaluar claramente los sectores económicos y los países que son afectados mayormente con esta práctica, y con ello hacer conclusiones más certeras y nuevas propuestas que reformulen la acción de la UPCI.

c) Falta de acciones de protección a los sectores económicos del país, frente al *dumping* estadounidense: La práctica de *dumping* que ejercen las empresas de EE.UU. en nuestro país, repercute en varios sectores económicos como son la industria del acero, la industria química, textil, de productos agropecuarios y otras manufacturas; pero también hay que destacar que las industrias mexicanas también son afectadas por los impuestos compensatorios que EE.UU. impone y que son muy altos (ver cuadro III.4); entre ellas se encuentran, curiosamente, la industria acerera, la cementera y la agrícola. Las industrias antes mencionadas pertenecen a los sectores económicos claves en la económica mexicana, industrias que han constituido parte medular de nuestro comercio exterior y economía interna tradicionalmente.

En la industria metálica, de los 90 casos actuales por investigaciones sólo el 10.8% (12 casos) se han concluido y sólo un producto tiene cuota vigente al día de hoy, en la industria química de 73 casos solo el 9.4% (13 casos) se han concluido y 7 productos tienen una cuota vigente. Esta es la relación proporcional mínima de “defensa industrial” real que tenemos, si pensamos que al interior estos sectores están siendo afectados por una práctica discriminatoria de precios al interior y que los resultados no son ventajosos por cuanto a que en EE.UU. existe una elevada imposición de cuotas compensatorias. Ante ello, el futuro de nuestras principales fuentes de obtención de recursos no es muy alentador ni perdurable.

Cabe mencionar que en estos sectores que están siendo seriamente afectados, no se ven acciones del Gobierno Mexicano que los protejan; esto es por múltiples razones, una de ellas es que no hay demandantes bien conformados o un grupo de productores organizado

que cumplan con los requisitos para presentar una denuncia, o bien, el interés de las autoridades por llevar casos por oficio es nulo, ya que hasta la fecha no ha habido un solo caso por oficio cuando resalta a la vista muchas prácticas de *dumping* que ejerce EE.UU.

Un caso representativo de los sectores afectados por el *dumping* de industrias de gran envergadura en los EE.UU. es el del sector agrícola, donde unos de los productos más afectados es el de los granos básicos, que ha tenido una caída hasta de un 70% en su valor, de producción un 64 %, las importaciones crecieron 165 % y la autosuficiencia alimentaria alcanza apenas un 27 % durante los últimos años¹⁸⁶. Se piensan que este problema es sólo un problema de subsidios, sin embargo hay una industria que respalda la producción del producto y la venta convirtiéndolo una práctica *dumping* donde hay normas que pueden aplicarse para enfrentar a las empresas globales. La caída de precios ha afectado a los quince millones de mexicanos que dependen del cultivo. Parece justo que los productores y las autoridades pongan sobre la mesa el tema del *dumping* a las exportaciones de granos básicos y otros alimentos. Necesitamos arrojar luz sobre aquellas prácticas comerciales que destruyen a granjeros y campesinos a ambos lados de la frontera, para garantizar el derecho de los países en desarrollo a proteger de forma efectiva su sector agrario por razones de desarrollo y seguridad alimentaria, más aún cuando este cultivo que es parte esencial de nuestra cultura y dieta, sobre todo entre las capas más pobres.

En algún sentido, las autoridades reguladoras de este mecanismo en México deben hacer más accesible su aplicación y negociar productos sensibles. Por otra parte, también debe incrementar la cohesión de los grupos productores de nuestro país que presionen, atiendan y denuncien casos de *dumping*.

d) Inexactitud de estrategias y políticas gubernamentales: El interés del tema contenido en las políticas públicas del gobierno en México es un punto crucial de análisis, mismas que se encuentran en la políticas de productividad y competitividad del Plan Nacional de Desarrollo, encaminadas a incrementar la competitividad de la economía nacional, en estrategias para lograr el fin último de la política económica: la promoción de un desarrollo humano integral y sustentable. En el actual gobierno estas estrategias están encaminadas principalmente a: aumentar la creación de empleos, administrar la deuda pública, diseñar

¹⁸⁶ Los datos obtenidos se retoman de : Oxfam, "Dumping sin fronteras. Cómo las políticas agrarias de EE UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz.". agosto 2006, #50, pp. 34, en: Oxfam: http://www.oxfam.org/es/news/2003/pr270803_comercioaiz.htm.

agendas de trabajo para acuerdos sectoriales en el comercio exterior, aumentar y ampliar la inversión extranjera y la promoción de exportaciones, e incrementar la inversión en infraestructura científica, tecnológica y de innovación. El tema sobre prácticas desleales de comercio internacional también es menester de estas estrategias, planteándose el “fomentar condiciones favorables de competencia económica y el combate a los monopolios, haciendo una reforma regulatoria en sus vertientes administrativa y legislativa.”¹⁸⁷

Este es el único punto que plantea el tema, y como podemos ver, muestra ser insuficiente ante los requerimientos actuales que necesita el mecanismo *antidumping* para hacer frente a la competencia que ejercen los productores extranjeros, fuera de ello en su cumplimiento, no se ha visto una reforma como se menciona, sino al contrario tenemos un tema que se quedó sólo en el discurso, es por ello que necesitamos una agenda activa de políticas públicas destinadas a aliviar efectos nocivos para la actividad productiva, llevando a cabo acciones encaminadas a eliminar distorsiones en el mercado mexicano que permitan disminuir las prácticas desleales de comercio internacional *dumping*.

La inciertamente planificación de políticas y estrategias públicas en la materia, por parte del actual gobierno en México, conjunto al análisis paralelamente de datos duros expuestos en el capítulo III, pueden referirnos a la crítica de que el estado de estancamiento y descuido de este mecanismo, en parte, es fruto del desinterés del actual gobierno mexicano en atender estos temas, ya que la actuación de este mecanismo no siempre había sido inoperante, aunque también han correspondido a circunstancias específicas en la economía del país.

e) Siguiendo el tema de las acciones correspondientes a la administración gubernamental, cabe destacar que la capacidad de respuesta, negociación y conocimiento sobre el tema del cuerpo de negociadores mexicanos, a la vista de los resultados cuantitativos y aquellos que derivan en las negociaciones, en el propio GATT y el TLCAN, es claro que hay un escaso estudio, preparación y estrategias de nuestro cuerpo de negociadores. Este es un factor más que influye para que el mecanismo funcione correctamente, el tema y el estudio

¹⁸⁷ Véase: Plan Nacional Desarrollo 2007-2012, políticas de productividad y competitividad 5.4, <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/politica-hacendaria-para-la-competitividad.html> [consultada el: 10.11.09, 14:39 hrs.]

sobre el mecanismo *antidumping* es muy complejo y salvo especialistas en el tema y algunos asesores jurídicos –pocos– en el país lo conocen. Considero que debe haber un cuerpo colegiado que sepa del tema y que actué bajo términos de conocimientos absolutos en él, porque de lo contrario una razón para que este mecanismo tenga resultados favorables es la falta de conocimiento de las personas que defienden este tipo de casos, esta es una apreciación propia, pero que no se puede dejar de considerar en el análisis, ya que en aras de una reformulación a este sistema, debe haber la instrucción académica para formar un cuerpo de negociadores que faciliten y actúen correspondientemente a la defensa de la industria mexicana.

f) La falta de reformulación y desarrollo del sistema: se plantea que el sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional ha tenido ciertos cambios, tratando de adaptar el mecanismo *antidumping* a su legislación interna y a todo un sistema institucional para poder aplicarlo, empezando con la Ley Reglamentaria del artículo 131, que en sí, no señala ningún sistema de protección y sólo da facultades al ejecutivo para actuar, teniendo lapsos hasta de siete años después para adaptar bien su sistema a la legislación en la ley de comercio exterior de 1993 y crear una autoridad encargada en materia para hacer frente a las investigaciones; no obstante a eso, la multiplicidad que hay entre diversos instrumentos jurídicos que regulan los procedimientos aduanales o medios de impugnación han llegado a atrasar la centralización de estas normas en un solo instrumento jurídico homogéneo, causando confusión e ineficiencia en los procedimientos administrativos. En contraste, EE.UU sin importar que tenga experiencia más avanzada en el desarrollo de su propio mecanismo *antidumping*, ya que empezó a adoptarlo desde 1921, ha tenido un creciente interés en tratar de mejorar su protección industrial bajo reformulaciones a su sistema y legislación en la materia, aunque a veces actúe bajo intereses políticos propios, pero que de acuerdo a los resultados, su esquema de defensa *antidumping* se ha replanteado cuatro veces bajo reformulaciones legislativas e institucionales, más la aplicación de cinco leyes complementarias que hasta han considerado la defensa de prácticas desleales *antidumping* como un asunto de seguridad nacional, sumándolo a la complementación de leyes comerciales internas en materia, que tienen como finalidad facilitar que sus empresas nacionales tengan el resguardo suficiente frente a estas prácticas nocivas al interior y que

estas mismas accedan seguramente a otros mercados, al paso de las nuevas circunstancias que se presentan en su comercio.

En el análisis comparativo anteriormente expuesto es notable la falta de reformulación, desarrollo y complementación del mecanismo *antidumping* mexicano en cuanto a su estructura jurídica e institucional, anclado a una falta de estrategia para defender a los productores nacionales ante las cuotas exageradamente altas que impone Estados Unidos. Frente a estos hechos, un resultado permisible es la persistencia de altos costos y tiempos que amerita la acción de este mecanismo, para los productores nacionales que recurren a este medio para su defensa, y que posiblemente el estado inoperable del mismo, puede deberse, en parte, al abandonado de los mismos productores en recurrir a este recurso como vía para proteger a sus industrias.

Hasta este momento no se han efectuado mejoras que den un sentido más amplio y lleguen a hacer más eficiente al mecanismo *antidumping* en México, para llegar a considerarlo como una estrategia de política comercial de gran importancia para la defensa industrial y la seguridad económica del país, sino todo lo contrario; poco a poco se demuestra un gran desinterés del gobierno mexicano en mejorar su construcción jurídica interna, su eficiencia y el desarrollo del sistema o la reformulación del mismo, que opera ya desde hace quince años aproximadamente, haciendo necesaria una restructuración de los mecanismos de defensa de la producción interna, atendiendo la realidad comercial del país y sus necesidades internas. Debo dejar en claro que esto no es cuestión del tiempo con que se lleve trabajando con este mecanismo, ya que muchos países asiáticos han adoptado este mecanismo al mismo tiempo que el nuestro o años más tarde, y ahora son esos mismo países lo que están ejerciendo una práctica más activa y constante de defensa de sus actividades productivas.

g) Por otra parte, partimos del hecho de que EE.UU. encabeza la lista de los países usuarios de medidas *antidumping*, con 889 casos en el mundo, de los cuales, 583 corresponden a revisiones, ubicándose así como el principal usuario de revisiones (65% del total mundial). Entonces, en cuanto al mecanismo de solución de controversias en el TLCAN, EE.UU. ha solicitado la revisión de 77 casos de los cuales 36 involucran productos mexicanos, México por su parte 17 y 14 involucran a EE.UU., Es obvio el uso intensivo de los EE.UU. en la defensa de sus productores hasta los últimos recursos, más cuando se trata de industrias que interesan al país; al contrario de México, que vemos una mayor cantidad proporcional de

casos, aunque muchos de ellos son productos agrícolas y otros alimentos. Este es un dato muy preocupante, ya que la seguridad alimentaria es clave esencial para todo país, aunado a eso los productos de las industrias metálicas y químicas siguen siendo los sectores más defendidos por EE.UU. Esto también se traduce en un problema de origen, ya que desde la firma del Tratado el país no contaba con los requerimientos específicos para adaptarse a este mecanismo de revisión, y al no tener una reformulación del sistema interno, la eficacia de accionar ante los paneles se ve entorpecida, más aún cuando no hay un cuerpo especializado de negociación y una nula formulación de estrategias.

Como podemos ver el *dumping* estadounidense repercute en sectores económicos clave en de la economía mexicana, y si este fenómeno sigue aplicándose en nuestra relación bilateral con EE.UU., este comercio puede ser muy pernicioso para el país dejando susceptibles a todos estos sectores económicos.

Es así que mediante la falta de reformulación de nuevos instrumentos en el proceso de investigación y normas jurídicas del mecanismo *antidumping*, nos vemos ante un rezago de sistema desde hace casi quince años aproximadamente, aunado a la falta de de un cuerpo de negociadores en materia y estrategias claras de negociación. Esto tiene como resultado que las autoridades en la materia demuestren una decadencia mediante la nula rendición de cuentas, el estancamiento de nuevos procesos y propuestas de nuevas negociaciones para aliviar los altos costos que pagan los productores por concepto de cuotas compensatorias, la débil defensa de productos sensibles y revisión de resoluciones ante los paneles binacionales, todo esto ha hecho que este mecanismo este en un estado estancado de madurez, y acusa un gran descuido por las autoridades en cuanto a su aplicación y desarrollo. Con el ritmo actual de la práctica de *dumping* persistente que ejercen los Estados Unidos, y las medidas compensatorias que impone, hacen que las disposiciones mexicanas en la materia estén estancadas y no se les observe viabilidad a corto plazo para evitar o detener la práctica de discriminación de precios que se ejerce en el comercio bilateral, bien sea por nuestro vecino del norte o por cualquier otro país.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Arriola Carlos (compilador), *Testimonios sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.*, México, Ed. Porrúa, 1994, Pp. 287.
- Autores Varios, *Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)*, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1995, pp. 492.
- Ayala Espino José, Mercado, *Elección pública e instituciones, una revisión de teorías modernas del Estado.* México, UNAM/Facultad de Economía, 2004, Pp. 517.
- Bajo Rubio Oscar, *Teorías del comercio internacional*, Barcelona, Ed. Antoni Busch editor, 1991, Pp. 159.
- Barragán Fernández Modesto Armando, *El antidumping como instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Ed. Porrúa, 2005, Pp. 94.
- Blanco Mendoza Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica. 1994, Pp. 281.
- Cruz Barney Óscar, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Ed. Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002, Pp. 288.
- Finger Michael J., *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*. The University of Michigan Press, 1994, Pp. 267.
- Flores Quiroga, Aldo R., *Proteccionismo versus Librecomercio: La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1998, Pp. 275.
- J. Finger Michael & Nogués J. Julio, *Salvaguardias y Antidumping en la liberalización comercial de América Latina: combatiendo fuego*, Buenos Aires Ed. Siglo XXI, 2005, Pp. 435.
- Krugman Paul & Obstfeld Maurice, *Economía Internacional: teoría y política*, Madrid, Ed. Addison Wesley, 2001, 5ta edición, Pp. 784.
- Leycegui Beatriz, William P. Robson & Dhalia Stein, *Comercio a golpes: las prácticas desleales de comercio internacional bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ed. Miguel Ángel Porrúa, México, 1997, Pp. 295.

- López Ayllón Sergio & Vega Cánovas Gustavo, *Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano: la experiencia de América del Norte y Chile*, México, SECOFI, 2001, Pp. 248.
- López Suárez Carlos, *Prácticas Comerciales Desleales*, México, Centro de Estudios Económicos del Colegio de México, 1999, Pp. 41.
- Lusting Nora, *México, hacia la reconstrucción de una economía*. Traducción de Suarez Eduardo, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1994, 2da edición, Pp. 297.
- Malpica de la Madrid, Luis, *El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Ed. Porrúa, 1998, 2da. Edición, Pp.317.
- Reuter Paul, *Introducción al Derecho de los Tratados*, traducción de Suárez L. Eduardo, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2001, 2da edición Pp. 345.
- Reyes de la Torre Luz Elena & González G. Jorge, *Antidumping and Sefeguard mesures in the political economy of liberalization: the mexican case*. Washington D.C., Ed. World Bank, Development Research Group, Pp. 54.
- Ricardo, French Davis, *Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1999, Pp. 218.
- Robinson Joan, *Economía de la Competencia Imperfecta*, Barcelona, Ediciones Martínez Roca S.A., 1973, 2da Edición, Pp. 413.
- Secretaria de Comercio y Fomento a la Industria (SECOFI), *Prácticas Desleales de Comercio: Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, México, SECOFI, 1991, Pp. 15.
- Secretaria de Comercio y Fomento a la Industria (SECOFI). *Instrumentos jurídicos fundamentales del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, SECOFI, 2000, Pp. 278.
- Solís García Mario Alberto, *Determinantes de las decisiones de Antidumping en México, 1987-2000*, México, Centros Estudios Económicos del Colegio de México, 2003, Pp. 64.
- Steele Keith, *Antidumping under the WTO: A comparative review*, New York, Ed. Kluwer law international, 1996, Pp. 279.
- Vega Cánovas Gustavo, *México ante el libre comercio con América del Norte*. México, Colegio de México, 1991, Pp. 497.

Viner Jacob, *Dumping: a problem in international trade*, New York, Ed. Reprints of Economic Classics, 1966, Pp. 381

William E. Glade & Cassio Luisell, *La economía de la interdependencia: México y Estados Unidos*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1989, Pp. 219.

Hemerografía

Aggarwal Aradhna, "Macro economic determinants of Antidumping: a comparative analysis of developed and developing countries", *World development*, No. 6, Vol. 32, India, University of Delhi, 2004, Pp. 1043-1057.

Aggarwal Aradhna, "Patterns and determinants of Anti-dumping: a worldwide perspective", *Indian council for research on international economic relation*. No. 113, India Habitat Centre, New Delhi, October 2003, Pp. 50.

Barragán Fernández, Modesto Armando, "La apertura comercial y sistema antidumping mexicano (1987-1995)", *Revista de Relaciones Internacionales*. No. 70, México, abril-junio de 1996, Pp. 85-91.

Crespo B. Raúl. "La Práctica del *dumping* y los fundamentos del antidumping", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura.*, Vol. III, No. 2 (jul-dic), 1997, Pp. 55-81.

Eatwell John, Migate Murray & Newman Peter, *The New Palgrave dictionary of economics*. Vol 3, by the Stockton Press, USA and Canada 1987. Pp. 531-573.

J. Michael Finger, "Anti-Dumping and Anti-Trust Issues in Free-Trade Areas", *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 4. (Dec., 1996), Pp. 1968-1969.

James D. Reitzes, "Antidumping Policy", *International Economic Review*, Vol. 34, No. 4. (Nov., 1993), Pp. 745-763.

Leonard K. Cheng, Larry D. Qiu & Kit Pong Wong, "Anti-Dumping Measures as a Tool of Protectionism: A Mechanism Design Approach", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, No. 3. (Aug., 2001), Pp. 639-660.

Mark L. Movsesian, "United States: Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000", *The American Journal of International Law*, No. 1. (Jan., 2004), Vol. 98, Pp. 150-155.

Patrick A. Messerlin & Geoffrey Reed, "Antidumping Policies in the United States and the European Community", *The Economic Journal*, No. 433, Vol. 105. (Nov., 1995), Pp. 1565-1575.

Rodríguez A, Agustina, "El comercio de México y su relación con Canadá en el TLAN. México y la Cuenca del Pacífico", *Revista de Comercio Exterior*, Volumen 3, Número 10, mayo- agosto 2000. Pp. 43-81.

Sarah J. Marsh, "Creating Barriers for Foreign Competitors: A Study of the Impact of Anti-Dumping Actions on the Performance of U.S. Firms, Strategic", *Management Journal*, Vol. 19, No. 1. (Jan., 1998), Pp. 25-37.

Theodore O. Yntema, "The Influence of Dumping on Monopoly Price", *The Journal of Political Economy*, Vol. 36, No. 6. (Dec., 1928), Pp. 686-698.

Viner Jacob, "Dumping as a method of competition in international trade", *The University Journal of Business*, Vol. 1, No. 2. (Feb., 1923), Pp. 182-190.

Viner Jacob, "The Prevalence of Dumping in International Trade: I", *The Journal of Political Economy*, Vol. 30, No. 5, Oct., 1922, Pp. 655-680.

Documentos

Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley Antidumping de 1921 y sus modificaciones. Instituto Mexicano de Comercio Exterior, traducción de Esparza Alonso, México, 1974, Pp. 17.

Ley de Comercio Exterior, Ed. SISTA, México 2006, Pp. 106.

Reglamento Interior de la Secretaría de Economía. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de noviembre de 2002, Última reforma publicada DOF 28 de enero de 2004.

Páginas Web

Banco de México, Dirección URL: www.banxico.org.mx

Banco Mundial, Dirección URL: www.worldbank.org

Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, Dirección URL:

http://www.commerce.gov/index_spanish.htm

Fondo Monetario Internacional, Dirección URL:

<http://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Dirección URL:

<http://www.inegi.org.mx>

Organización Mundial del Comercio, Informe anual 2008, dirección URL:

http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr08_s.htm, 138 Pp.

Organización Mundial del Comercio, informe (2008) del Comité de Prácticas Antidumping.

www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm, 11 pp.

Organización Mundial del Comercio AD Initiations: by exporting country from: 01/01/95 to:

30/06/07., www.wto.org.

Página oficial de Oxfam México, Dirección URL:

http://www.oxfam.org/es/news/2003/pr270803_comercio_maiz.htm

Página oficial de la Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx

Página principal del U.S Department of State: <http://www.state.gov/s/l/c3439.htm>

Sistema Económico Latinoamericano: <http://www.sela.org/sela/prensa.asp>

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Amenaza de daño grave: es la clara inminencia de un daño grave a una rama de producción nacional.

Cláusula de la nación más favorecida: establece la voluntad de extender las concesiones comerciales aplicadas a un socio comercial a los demás países elegibles para ese trato, en un acuerdo de comercio internacional.¹⁸⁸

Comercio exterior: hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, y sus funciones son:

- Dar salida a la producción que no se puede vender internamente, por estar abasteciendo al mercado nacional.
- Generar divisas al país.
- Generar empleos
- Fomentar la inversión en nuevas plantas.
- Adquirir productos y servicios que no se producen internamente.
- Favorecer y reforzar el desarrollo económico de un Estado.¹⁸⁹

Comercio internacional: es aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica.¹⁹⁰

Confirmación: se refiere a que en la resolución de éste mecanismo de arbitraje, si el panel determina por mayoría que la resolución definitiva estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas de la parte importadora en materia de *antidumping*.

Daño grave: el deterioro general significativo de la situación de una rama de producción nacional.

¹⁸⁸ Véase: Reuter Paul, *Introducción al derecho de los Tratados*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, traducción de Suárez L. Eduardo, 2da edición, 2001, p. 163.

¹⁸⁹ Jorge Witker y Laura Hernández, *Régimen jurídico del comercio exterior en México*. México, UNAM/Instituto de investigaciones jurídicas, 2002, p. 11

¹⁹⁰ Jorge Witker y Laura Hernández, *ibid.*, p. 12

Daño: De acuerdo a la LCE y el Acuerdo Antidumping se entiende por daño: i) un daño material causado a una rama de producción nacional; ii) una amenaza de daño a una rama de producción nacional o; iii) un retraso en la creación de una rama de producción nacional.¹⁹¹

Derecho compensatorio ó derecho antidumping: “[...] un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.”¹⁹² Lo que pretenden estos derechos es poner un sobre arancel a las mercancías que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, y con ello, se trata de equilibrar los precios en el mercado.

Devolución: significa “la remisión [de la resolución definitiva a la autoridad investigadora] para que se expida [otra] una resolución no incompatible con el fallo de un panel o del Comité;” (TLC, Artículo 1911, definiciones).

Dumping: es la práctica que consiste en la exportación de mercancías a un precio inferior a su valor normal. También se define como una discriminación de precios entre mercados nacionales y que consiste en vender un producto a un mercado (de exportación) a un precio inferior a diferencia del mercado doméstico ó de origen.

Margen de dumping: es la relación de la diferencia entre el valor normal¹⁹³ del producto sujeta a investigación, entre el precio de exportación¹⁹⁴, para determinar el derecho compensatorio a una mercancía objeto de *dumping*.

Medidas de salvaguarda: son aquéllas que regulan o restringen de manera temporal las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a las de

¹⁹¹ *Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, Secretaría de Economía/Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, 2005, pp. 4-5.

¹⁹² Artículo VI, párrafo 3, del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947).

¹⁹³ Se entiende por “valor normal” al precio que el exportador extranjero vende el producto idéntico o similar en su país de origen. La OMC determina que cuando este precio no se puede utilizar, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país, es decir en un tercer país ó un cálculo basado en el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios. (Artículo 2.2, del Artículo VI del AGAAC de 1994).

¹⁹⁴ Se entiende por “precio de exportación” al precio que se vende el producto en el país al que se importa. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine. (Artículo 2.3, del Artículo VI del AGAAC de 1994).

producción nacional, en la medida necesaria para remediar o prevenir el daño grave o la amenaza de daño grave a la rama de producción nacional de que se trate, y para facilitar el ajuste de los productores nacionales. Estas medidas sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, las cuales se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional de que se trate. De acuerdo con la LCE podrán consistir en permisos previos, aranceles específicos o *ad-valorem*, cupos, o alguna combinación de los anteriores.¹⁹⁵

Nivel de *minimis*: es el menor margen que puede existir para que el sector privado reclame formalmente y pida investigaciones contra el acusado. Este nivel es un margen de 0.5%.

Parte legitimada: se refiere a los productores e importadores nacionales, así como a los exportadores extranjeros. Artículo 9011 del TLCAN (definiciones)

Política Económica Internacional (PEI): Conjunto de medidas adoptadas por los poderes públicos (principalmente el gobierno de un Estado e Instituciones) para influir en la marcha de una economía con el exterior; misma política articula diversas políticas internas de carácter económico, en la búsqueda de sus objetivos nacionales, y en su momento de preparación no pierde de vista los efectos y variables con el exterior. También la PEI genera ajustes ante situaciones internas y externas imprevistas.

Prácticas desleales de comercio internacional: la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios y de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares.¹⁹⁶ Se consideran dentro de estas prácticas: la importación de mercancías en condiciones de *dumping* y aquellas que son objeto de subvenciones por su país de origen o procedencia.

Precio de exportación: precio al que se vende el producto en el país al que se importa. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio

¹⁹⁵ *Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, Op. Cit., pp. 5-6.

¹⁹⁶ Ley de Comercio Exterior, Artículo 28.

entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine.¹⁹⁷

Producto similar: significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.¹⁹⁸

Subvención: es una contribución financiera de un gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio para incrementar artificialmente la ventaja competitiva de sus exportadores. Dicha contribución puede otorgarse directamente por el gobierno o mediante algún organismo público o entidad privada. Asimismo, los subsidios pueden constituir una transferencia explícita o implícita. Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos públicos como por ejemplo, las infusiones de capital, las asunciones de pasivos, etc. Las transferencias implícitas, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos.¹⁹⁹

Valor normal: precio que el exportador extranjero vende el producto idéntico o similar en su país de origen. La OMC determina que cuando este precio no se puede utilizar, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país, es decir en un tercer país ó un cálculo basado en el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.²⁰⁰

¹⁹⁷ Artículo 2.3, del Artículo VI del AGAAC de 1994.

¹⁹⁸ Art. 2.6, del AGAAC de 1994

¹⁹⁹ *"Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional"*, Op. Cit., pp. 4-5.

²⁰⁰ Artículo 2.2, del Artículo VI del AGAAC de 1994.

ANEXOS

ANEXO I

Capitulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Pagina oficial de la Secretaria de Economía, www.economia.gob.mx, 07/Sep/07, 10:24am

Lunes 20 de Diciembre de 1993 DIARIO OFICIAL

Capítulo XIX Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y Compensatorias.

Artículo 1901. Disposiciones generales

1. Las disposiciones del Artículo 1904 se aplicarán sólo a las mercancías que la autoridad investigadora competente de la Parte importadora decida que son mercancías de otra Parte, al aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias a los hechos de un caso específico.
2. Para los efectos de los Artículos 1903 y 1904, los paneles se establecerán de conformidad con el Anexo 1901.2.
3. A excepción del Artículo 2203, "Entrada en vigor", ninguna disposición de otro capítulo de este Tratado se interpretará en el sentido de imponer obligaciones a las Partes con respecto a sus disposiciones jurídicas sobre cuotas antidumping y compensatorias.

Artículo 1902. Vigencia de las disposiciones jurídicas internas en materia de cuotas antidumping y compensatorias

1. Cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras Partes. Se consideran disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias, según corresponda en cada Parte, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, los reglamentos, la práctica administrativa y los precedentes judiciales.
2. Cada una de las Partes se reserva el derecho de cambiar o reformar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias, siempre que, de aprobarse una reforma a la ley antidumping o de cuotas compensatorias de una Parte:
 - (a) la reforma se aplique a las mercancías de otra de las Partes, sólo si en la reforma se especifica que tendrá vigencia para los bienes de esa Parte o Partes de este Tratado;
 - (b) la Parte que lleve a cabo la reforma la notifique por escrito con la mayor anticipación posible a la fecha de su aprobación legislativa a las Partes a las que se aplique;
 - (c) después de hecha la notificación, la Parte que lleve a cabo la reforma, a solicitud de cualquier Parte a la cual ésta se aplique, lleve a cabo consultas con esa Parte, previas a la aprobación de la misma; y

(d) dicha reforma, en lo aplicable a otra de las Partes, no sea incompatible con

(i) el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código Antidumping), o el Acuerdo para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código de Subsidios), o sus acuerdos sucesores de los cuales los signatarios originales de este Tratado sean parte, o

(ii) el objeto y la finalidad de este Tratado y de este capítulo, que es establecer condiciones justas y predecibles para la liberalización progresiva del comercio entre las Partes de este Tratado, a la vez que se conserven disciplinas efectivas sobre las prácticas comerciales desleales, tal como se desprende de las disposiciones del Tratado, su Preámbulo y Objetivos, y de las prácticas de las Partes.

Artículo 1903. Revisión de las reformas legislativas

1. La Parte a la cual se aplique una reforma a la ley en materia de antidumping o de cuotas compensatorias de otra Parte, podrá solicitar por escrito que tal reforma se someta a un panel binacional, para que éste emita una opinión declarativa sobre:

(a) si la reforma no se apega al Artículo 1902(2)(d)(i) o (ii); o

(b) si la reforma tiene la función y el efecto de revocar una resolución previa de un panel, dictada de conformidad con el Artículo 1904 y no se apega al Artículo 1902(2)(d)(i) o (ii). Dicha opinión declarativa sólo tendrá la fuerza o el efecto que se disponga en este artículo.

2. El panel llevará a cabo su revisión de conformidad con los procedimientos del Anexo 1903.2.

3. En caso de que el panel recomiende modificaciones a la reforma para eliminar disconformidades que en su opinión existan:

(a) las dos Partes iniciarán de inmediato consultas y procurarán una solución mutuamente satisfactoria al asunto dentro de un plazo de noventa días a partir de que el panel emita su opinión declarativa final. La solución puede considerar la propuesta de legislación correctiva a la ley de la Parte que haya promulgado la reforma;

(b) si la legislación correctiva no es aprobada en un plazo de nueve meses, a partir del fin del periodo de consultas de noventa días mencionado en el inciso (a), y no se ha alcanzado ninguna otra solución mutuamente satisfactoria, la Parte que haya solicitado la integración del panel podrá:

(i) adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables, o

(ii) denunciar el Tratado respecto a la Parte que hace la reforma, sesenta días después de notificarlo por escrito a esa Parte.

Artículo 1904. Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias.

- 1.** Según se dispone en este artículo, cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional.
- 2.** Una Parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre cuotas antidumping y compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias de la Parte importadora. Para este efecto, las disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias consisten en leyes, antecedentes legislativos, reglamentos, práctica administrativa y precedentes judiciales pertinentes, en la medida en que un tribunal de la Parte importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora competente. Únicamente para efectos de la revisión por el panel, tal como se dispone en este artículo, se incorporan a este Tratado las leyes sobre cuotas antidumping y compensatorias de las Partes, con las reformas que ocasionalmente se les hagan.
- 3.** El panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 1911 y los principios generales de derecho que de otro modo un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora competente.
- 4.** La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra Parte implicada, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la Parte importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra Parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa Parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. Cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las Partes empezarán a instalarlo a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo señalado en este párrafo, prescribirá el derecho de revisión por un panel.
- 5.** Una Parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá asimismo solicitarlo a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la Parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.
- 6.** El panel llevará a cabo la revisión según los procedimientos establecidos por las Partes conforme al párrafo 14. Cuando ambas Partes implicadas soliciten que un panel revise una resolución definitiva, un sólo panel revisará tal resolución.
- 7.** La autoridad investigadora competente que haya dictado la resolución definitiva en cuestión tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante el panel. Cada una de las Partes dispondrá que las personas que por otro lado, de conformidad con el derecho de la Parte importadora, estarían legitimadas para comparecer y ser representadas en un procedimiento interno de revisión judicial de la resolución de la autoridad investigadora

competente, tengan el derecho de comparecer y ser representadas por abogados ante el panel.

8. El panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. Cuando el panel devuelva una resolución definitiva, fijará el menor plazo razonablemente posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución, tomando en cuenta la complejidad de las cuestiones de hecho y de derecho implicadas y la naturaleza del fallo del panel. En ningún caso dicho plazo excederá el periodo máximo (a partir de la fecha de la presentación de la petición, queja o solicitud) señalado por la ley para que la autoridad investigadora competente en cuestión emita una resolución definitiva en una investigación. Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo panel, el que normalmente emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida.

9. El fallo de un panel en los términos de este artículo será obligatorio para las Partes implicadas con relación al asunto concreto entre esas Partes que haya sido sometido al panel.

10. En lo relativo a resoluciones que no tengan carácter definitivo, este Tratado no afectará:

(a) los procedimientos de revisión judicial de cualquiera de las Partes; ni

(b) los asuntos impugnados conforme a esos procedimientos,

11. Una resolución definitiva no estará sujeta a ningún procedimiento de revisión judicial de la Parte importadora, cuando una Parte implicada solicite la instalación de un panel con motivo de esa resolución dentro de los plazos fijados en este artículo. Ninguna de las Partes establecerá en su legislación interna la posibilidad de impugnar ante sus tribunales nacionales una resolución de un panel.

12. Este artículo no se aplicará en caso de que:

(a) ninguna de las Partes implicadas solicite la revisión de una resolución definitiva por un panel;

(b) como consecuencia directa de la revisión judicial de la resolución definitiva original por un tribunal de la Parte importadora, se emita una resolución definitiva revisada, en los casos en que ninguna de las Partes implicadas haya solicitado la revisión ante un panel de la resolución definitiva original; o

(c) se emita una resolución definitiva como resultado directo de la revisión judicial que se haya iniciado ante un tribunal de la Parte importadora antes de la fecha de entrada en vigor de este

Tratado.

13. Cuando en un plazo razonable posterior a que se haya emitido el fallo del panel, alguna de las

Partes implicadas afirma que:

(a) (i) un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta,

(ii) el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o

(iii) el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, autoridad o jurisdicción establecidos en este artículo, por ejemplo por no haber aplicado el criterio de revisión adecuado, y

(b) cualquiera de las acciones señaladas en el inciso (a) haya afectado materialmente el fallo del panel y amenace la integridad del proceso de revisión por el panel binacional; esa Parte podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria establecido en el Anexo 1904.13.

14. Para poner en práctica este artículo, las Partes adoptarán reglas de procedimiento a más tardar el 1o. de enero de 1994. Dichas reglas se basarán, cuando corresponda, en reglas procesales en grado de apelación judicial e incluirán reglas relativas al contenido y trámite de las solicitudes para integrar los paneles; la obligación de la autoridad investigadora competente para remitir al panel el expediente administrativo del procedimiento; la protección de información comercial reservada, información gubernamental clasificada y otra información privilegiada (incluidas las sanciones contra personas que intervengan ante los paneles y hagan uso indebido de esa información); intervención de particulares; limitaciones a la revisión arbitral por errores aducidos por las Partes o por particulares; presentación y trámite; cómputo y prórroga de plazos; forma y contenido de los memoriales y otros documentos; reuniones previas o posteriores a las audiencias; mociones; exposiciones orales, solicitudes de reposición de audiencias; y desistimiento voluntario de revisión ante el panel. Las reglas se formularán de modo que se expida el fallo definitivo dentro de los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel y concederán:

(a) treinta días para la presentación de la reclamación;

(b) treinta días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo y su presentación ante el panel;

(c) sesenta días para que la Parte reclamante presente su memorial;

(d) sesenta días para que la Parte demandada presente su memorial;

(e) quince días para presentar réplicas a los memoriales;

(f) quince a treinta días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y

(g) noventa días para que el panel emita su fallo por escrito.

15. Para alcanzar los objetivos de este artículo, las Partes reformarán sus leyes y reglamentos en materia de cuotas antidumping y compensatorias, así como las que se refieran al funcionamiento de aquéllas, en relación a las mercancías de las otras Partes. En particular, sin limitar la generalidad de los términos anteriores, cada una de las Partes:

(a) reformará sus leyes o reglamentos para asegurarse que los procedimientos existentes referentes a la devolución, con intereses, de las cuotas antidumping y compensatorias permitan dar cumplimiento al fallo definitivo de un panel cuando éste señale que procede la devolución;

(b) modificará sus leyes y reglamentos para asegurar que sus tribunales reconozcan plena autoridad y vigencia, respecto a cualquier persona en su jurisdicción, a toda sanción impuesta de conformidad con el derecho de las otras Partes, para hacer cumplir las disposiciones o compromisos protectores de la información confidencial, personal, comercial reservada u otra información privilegiada que la otra Parte haya expedido o aceptado con el fin de permitirle acceso para efectos de revisión por el panel o del procedimiento de impugnación extraordinaria;

(c) modificará sus leyes y reglamentos para asegurar que:

(i) los procedimientos internos de revisión judicial de una resolución definitiva no puedan iniciarse antes de que concluya el plazo para solicitar la integración de un panel conforme al párrafo 4, y

(ii) como requisito previo para iniciar un procedimiento interno de revisión judicial de una resolución definitiva, una de las Partes u otra persona que pretenda iniciar dicho procedimiento, notificará su intención a las Partes implicadas y a las demás personas que tengan derecho a iniciar los procedimientos de revisión de la misma resolución definitiva, a más tardar diez días antes de la conclusión del plazo en que pueda solicitarse la integración de un panel; y

(d) llevará a cabo las reformas establecidas en el Anexo 1904.15.

ANEXO 1901.2

Integración de paneles binacionales

1. A la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes elaborarán y en lo subsecuente conservarán una lista de individuos que actúen como panelistas en las controversias que surjan en el ámbito de este capítulo. La lista incluirá, en lo posible, individuos que sean jueces o lo hayan sido. Las Partes realizarán consultas para elaborar la lista, que incluirá cuando menos 75 candidatos, de los cuales cada una de las Partes seleccionará al menos 25; todos los candidatos serán nacionales de Canadá, Estados Unidos o México. Los candidatos serán probos, gozarán de gran prestigio y buena reputación, y serán escogidos estrictamente sobre la base de su objetividad, confiabilidad, buen juicio y familiaridad general con el derecho comercial internacional. Los candidatos no tendrán filiación con ninguna de las Partes y en ningún caso recibirán instrucciones de alguna de las Partes. Las Partes mantendrán la lista y le harán las modificaciones que se requieran, después de llevar a cabo consultas.

2. Los miembros de cada panel serán en su mayoría juristas de buena reputación. Dentro del plazo de treinta días a partir de la solicitud de integración de un panel, cada una de las Partes implicadas, en consulta con la otra Parte implicada nombrará dos panelistas. Las Partes implicadas nombrarán por lo general a miembros que estén en la lista. Cuando un panelista no sea seleccionado de entre los de la lista, será nombrado conforme al párrafo 1 y se sujetará a los requisitos ahí señalados. Cada una de las Partes implicadas tendrá derecho a cuatro recusaciones irrefutables, que se ejercerán de manera simultánea y en secreto para descalificar el nombramiento de hasta cuatro candidatos propuestos por la otra Parte implicada. Las recusaciones irrefutables y la selección de panelistas sustitutos se realizarán

dentro de los 45 días siguientes a la solicitud de integración del panel. Cuando una de las Partes implicadas no nombre a los miembros del panel que le corresponda en un plazo de treinta días, o si el panelista es rechazado y no se elige sustituto en un plazo de 45 días, ese panelista será seleccionado por sorteo en el trigésimo primero o en el cuadragésimo sexto día, según corresponda, de entre los candidatos de esa Parte en la lista.

3. Dentro de un plazo no mayor a 55 días a partir de la solicitud de integración de un panel, las Partes implicadas deberán convenir en la selección del quinto panelista. Si las Partes implicadas no llegan a un acuerdo, decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará, a más tardar el sexagésimo primer día, al quinto panelista de entre la lista, excluidos los candidatos eliminados por recusación irrefutable.

4. Una vez designado el quinto integrante del panel, los panelistas nombrarán, con prontitud, un presidente de entre los juristas en el panel, por mayoría de votos. Si no hay una mayoría en las votaciones, el presidente será nombrado por sorteo de entre los juristas en el panel.

5. El panel adoptará sus decisiones por mayoría, sobre las bases de los votos de todos los miembros del panel. El panel emitirá un fallo escrito motivado, junto con cualquier opinión disidente o coincidente de los panelistas.

6. Los panelistas estarán sujetos al código de conducta establecido de conformidad con el Artículo 1909. Si una Parte implicada juzga que un panelista contraviene dicho código, las Partes implicadas realizarán consultas y, si están de acuerdo, el panelista será removido y se seleccionará uno nuevo, según los procedimientos de este anexo.

7. Cuando se convoque un panel conforme al Artículo 1904, cada panelista estará obligado a firmar:

(a) un compromiso de confidencialidad respecto a la información que proporcionen Estados Unidos o sus personas, que comprenda la información comercial reservada y otra información privilegiada;

(b) un compromiso respecto a la información que proporcionen Canadá o sus personas, que comprenda la información confidencial, personal o comercial reservada, y otra información privilegiada; o

(c) un compromiso de confidencialidad respecto a la información que proporcionen México, o sus personas, que comprenda la información confidencial, comercial reservada y otra información privilegiada de otro tipo.

8. Una vez que uno de los miembros del panel hubiere aceptado las obligaciones y los términos de un compromiso de confidencialidad, la Parte importadora otorgará acceso a la información comprendida por ese compromiso. Cada una de las Partes establecerá sanciones procedentes en caso de violación al compromiso de confidencialidad que expida una Parte o se le otorgue. Cada una de las Partes aplicará dichas sanciones respecto de toda persona dentro de su jurisdicción. La omisión de la firma de estos compromisos por un panelista traerá como consecuencia su descalificación.

9. Cuando un miembro del panel no se encuentre en condiciones de cumplir sus funciones de panelista o sea descalificado, las actuaciones del panel se suspenderán hasta que se seleccione su sustituto, conforme a los procedimientos de este anexo.

10. A reserva de lo dispuesto en el código de conducta establecido de conformidad con el Artículo 1909, y siempre que ello no interfiera con el desempeño de sus funciones, los panelistas podrán realizar otras actividades mientras dure el panel.

11. Durante el tiempo de su encargo, ningún panelista podrá comparecer como asesor jurídico ante otro panel.

12. Excepción hecha de las violaciones a los mandatos o compromisos de confidencialidad firmados conforme al párrafo 7, los panelistas gozarán de inmunidad frente a toda demanda o proceso relacionados con el desempeño de sus funciones oficiales.

Anexo 1903.2

Procedimientos de los paneles conforme al Artículo 1903

1. El panel establecerá sus propias reglas de procedimiento, salvo que las Partes acuerden otra cosa previamente al establecimiento del panel. Los procedimientos garantizarán el derecho a cuando menos una audiencia ante el panel, así como la oportunidad de presentar comunicaciones escritas y réplicas. Las actuaciones del panel serán confidenciales, salvo que las dos Partes pacten otra cosa. El panel fundará su resolución únicamente en los argumentos y comunicaciones de las dos Partes.

2. Salvo que las Partes contendientes acuerden otra cosa, el panel presentará a las dos Partes dentro de los 90 días siguientes al nombramiento de su presidente, una opinión declarativa preliminar por escrito, que contenga las conclusiones de hecho y su resolución conforme al Artículo 1903.

3. Cuando las conclusiones del panel sean afirmativas, éste podrá incluir en su dictamen recomendaciones respecto a los medios para apegar la reforma al Artículo 1902(2)(d). Al determinar las recomendaciones apropiadas, si las hubiera, el panel tomará en cuenta el grado en que la reforma afecta los intereses protegidos por este Tratado. Los miembros del panel en lo individual, podrán formular votos particulares sobre las materias en que no haya acuerdo unánime. La opinión preliminar del panel se convertirá en la opinión declarativa definitiva, a menos que una Parte contendiente solicite la reconsideración de la opinión preliminar conforme al párrafo 4.

4. En los catorce días siguientes a que se pronuncie la opinión declarativa preliminar, la Parte contendiente que esté en desacuerdo total o parcialmente con dicha opinión, podrá presentar al panel una declaración escrita con sus objeciones debidamente razonadas y motivadas. En este caso, el panel solicitará las opiniones de ambas Partes y reconsiderará su opinión preliminar. El panel realizará cualquier revisión ulterior que considere conveniente, y pronunciará una opinión definitiva por escrito, junto con las opiniones disidentes o concurrentes de miembros del panel en lo individual, dentro de los treinta días siguientes a la solicitud de reconsideración.

5. Salvo que las Partes contendientes acuerden otra cosa, la opinión declarativa definitiva del panel se publicará, junto con cualquier opinión personal de sus miembros y con cualquier opinión escrita que alguna de las Partes desee publicar.

6. Salvo que las Partes contendientes acuerden otra cosa, las sesiones y audiencias del panel se llevarán a cabo en la oficina de la sección del Secretariado de la Parte cuya reforma se examine.

Anexo 1904.13

Procedimiento de impugnación extraordinaria

1. Las Partes implicadas establecerán un comité de impugnación extraordinaria, integrado por tres miembros, dentro del plazo de quince días a partir de una solicitud conforme al Artículo 1904(13). Los miembros se seleccionarán de una lista integrada por quince jueces, o personas que lo hayan sido, de un tribunal judicial federal de Estados Unidos o un tribunal judicial de jurisdicción superior de Canadá o de un tribunal judicial federal de México. Cada una de las Partes nombrará cinco integrantes de la lista, y cada una de las implicadas seleccionará a un miembro de esta lista y las Partes implicadas decidirán por sorteo cuál de ellas seleccionará de esa lista al tercer miembro.

2. A más tardar a la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes establecerán las reglas de procedimiento de los comités. Las reglas dispondrán que las resoluciones del comité se dicten en un plazo no mayor de 90 días a partir de su instalación.

3. Las resoluciones del comité serán obligatorias para las Partes respecto a la controversia entre ellas de la que haya conocido el panel. Después de un análisis de hecho y de derecho sobre el que se funden el fallo y las conclusiones del panel para conocer si se satisface una de las causas señaladas en el Artículo 1904(13), y una vez que compruebe la existencia de dicha causa, el comité anulará el fallo original del panel o lo devolverá al panel original para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité; si no proceden las causas, confirmará el fallo original del panel. Si se anula el fallo original, se instalará un nuevo panel conforme al Anexo 1901.2.

ANEXO 1904.15

Reformas a las disposiciones jurídicas internas

Lista de Canadá

1. Canadá reformará las Secciones 56 y 58 de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para que México, respecto de bienes de México, o Estados Unidos, respecto de bienes de Estados Unidos, o un productor, fabricante o exportador mexicano o estadounidense o sin tomar en consideración el pago de derechos, formule una solicitud de reconsideración por escrito; y la Sección 59 para requerir que el Deputy Minister emita una resolución sobre una solicitud de reconsideración dentro de un año a partir de la solicitud a un funcionario que se designe o a otro funcionario aduanal.

- 2.** Canadá reformará la Sección 18.3(1) de la Federal Court Act, con sus reformas, con objeto que no se aplique a México y a Estados Unidos y dispondrá en sus leyes y reglamentos que las personas (incluidos productores de bienes objeto de una investigación) que tengan interés jurídico para solicitar a Canadá la revisión por parte de un panel ante el que esas personas estarían facultadas para iniciar procedimientos internos de revisión judicial si la resolución definitiva fuera recurrible ante el Tribunal Federal, de conformidad con la Sección 18.1(4).
- 3.** Canadá reformará la Special Import Measures Act, con sus reformas, y cualquier otra disposición pertinente, para estipular que las siguientes medidas del Deputy Minister se considerarán para los efectos de este artículo como resoluciones definitivas sujetas a revisión judicial:
 - (a) una resolución del Deputy Minister de conformidad con la Sección 41;
 - (b) una nueva resolución del Deputy Minister de conformidad con la Sección 59; y
 - (c) una revisión del Deputy Minister de un compromiso de conformidad con la Sección 53(1).
- 4.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para disponer la revisión por parte de paneles binacionales respecto a las mercancías de México y las de Estados Unidos.
- 5.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para establecer las definiciones relacionadas con este Tratado que sean necesarias.
- 6.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para que los gobiernos de México y Estados Unidos puedan solicitar la revisión por paneles binacionales de las resoluciones definitivas, relativas a las mercancías de México y a las de Estados Unidos.
- 7.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para disponer la instalación de paneles que se soliciten con objeto de revisar las resoluciones definitivas respecto a mercancías de México y a las de Estados Unidos;
- 8.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para establecer la revisión mediante paneles binacionales de las resoluciones definitivas de conformidad con este capítulo.
- 9.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para establecer la solicitud y realización de un procedimiento de impugnación extraordinaria de conformidad con el Artículo 1904 y con el Anexo 1904.13.
- 10.** Canadá reformará la Parte II de la Special Import Measures Act, con sus reformas, para establecer un código de conducta, inmunidad con relación a cualquier acción u omisión durante el curso de los procedimientos de un panel y la firma y cumplimiento de compromisos relativos al trato de información confidencial, así como la remuneración de los miembros de los paneles y comités establecidos de conformidad con este capítulo; y
- 11.** Canadá hará las reformas que sean necesarias para establecer el Secretariado canadiense de este Tratado, y en general, para facilitar la operación del Capítulo XIX y los trabajos de los

paneles binacionales, de los comités de impugnación extraordinaria y los comités especiales convocados conforme a este capítulo.

Lista de México

México modificará sus leyes y reglamentos en materia de cuotas antidumping y compensatorias, y otras leyes y reglamentos en la medida en que sean aplicables a la operación de las disposiciones jurídicas sobre cuotas antidumping y compensatorias. Estas modificaciones dispondrán lo siguiente:

(a) la eliminación de la posibilidad de imponer cuotas antidumping o compensatorias en el periodo de cinco días posteriores a la aceptación de una solicitud;

(b) la sustitución del término "Resolución provisional" por el de "Resolución de inicio" y del término "Resolución que revisa a la Resolución provisional" por el de "Resolución provisional";

(c) la plena participación de las partes interesadas, en el procedimiento administrativo, al igual que el derecho a la impugnación administrativa y a la revisión judicial de resoluciones definitivas de las investigaciones, revisiones, cobertura de productos u otras resoluciones finales que las afecten;

(d) la eliminación de la posibilidad de imponer cuotas provisionales antes de la expedición de la resolución provisional;

(e) el derecho de las partes interesadas de acceso inmediato a la revisión de resoluciones definitivas ante paneles binacionales, sin la necesidad de agotar previamente la impugnación administrativa;

(f) plazos explícitos y adecuados para que las autoridades investigadoras competentes expidan sus resoluciones, y para la presentación de cuestionarios, pruebas y observaciones por las partes interesadas, al igual que la oportunidad para que éstas presenten hechos y argumentos en apoyo de sus posiciones antes de cualquier resolución definitiva, en la medida en que el tiempo lo permita, incluso la oportunidad de ser informadas adecuada y oportunamente y de formular observaciones sobre todos los aspectos de las resoluciones provisionales sobre dumping u otorgamiento de subsidios;

(g) notificación escrita a las partes interesadas, de todas las medidas o resoluciones emitidas por la autoridad investigadora competente, incluso del inicio de una revisión administrativa al igual que de su conclusión;

(h) reuniones de información que la autoridad investigadora competente lleve a cabo con las partes interesadas, durante las investigaciones y revisiones, en los siete días naturales posteriores al de publicación de las resoluciones provisionales y definitivas en el Diario Oficial de la Federación, para explicar los márgenes de dumping y el monto de los cálculos de los subsidios y entregarles copia del modelo de los cálculos y, de haberse utilizado, de los programas de cómputo;

(i) acceso oportuno para el representante legal acreditado de las partes interesadas, durante el procedimiento (incluyendo las reuniones de información) y en la impugnación, ya sea ante

un tribunal nacional o ante el panel, a toda la información contenida en el expediente administrativo, incluida la confidencial, salvo la información comercial reservada que sea tan delicada que su difusión pudiera causar un daño sustancial e irreversible al propietario, al igual que la información gubernamental clasificada. Lo anterior estará sujeto a un compromiso de confidencialidad que prohíba estrictamente el uso de la información para beneficio personal y su difusión entre personas que no estén autorizadas a conocerla; y a sanciones que se especifiquen para las infracciones contra los compromisos adoptados en los procedimientos ante los tribunales nacionales o los paneles;

(j) acceso oportuno, durante el procedimiento, de las partes interesadas, y de sus representantes, a toda la información no confidencial contenida en el expediente administrativo y acceso a dicha información por las partes interesadas o sus representantes en cualquier otro procedimiento una vez pasados 90 días después de la emisión de la resolución definitiva;

(k) un mecanismo que disponga que toda persona que presente documentos a las autoridades investigadoras competentes, simultáneamente notifique a las partes interesadas incluidas las extranjeras copia de toda la documentación que presente después de la reclamación;

(l) elaboración de resúmenes de las reuniones entre la autoridad investigadora competente y cualquier parte interesada, y la inclusión en el expediente administrativo de dichos resúmenes, mismos que estarán a disposición de las partes en el procedimiento. En caso de que dichos resúmenes contengan información comercial reservada, tales documentos se darán a conocer a los representantes de una de las partes, previo compromiso de asegurar su confidencialidad;

(m) conservar por la autoridad investigadora competente de un expediente administrativo según la definición en este capítulo y el requisito de que la resolución definitiva se funde exclusivamente en el expediente administrativo;

(n) comunicar por escrito a las partes interesadas todos los datos y la información requerida por la autoridad administrativa para la investigación, revisión, procedimiento de cobertura del producto, o cualquier otro procedimiento sobre cuotas antidumping o compensatorias;

(o) el derecho a una revisión anual individual a petición de parte interesada, mediante la cual sea posible obtener su propio margen de dumping o tasa de cuotas compensatorias, o cambiar el margen o tasa recibidos en la investigación o en una revisión previa. Se reserva a la autoridad investigadora competente la facultad de iniciar la revisión en cualquier tiempo, de oficio, y se requiere que la autoridad investigadora competente emita una notificación de inicio, dentro de un periodo razonable posterior a la solicitud;

(p) aplicación de las resoluciones dictadas como consecuencia de revisiones judiciales, administrativas o del panel, en la medida en que sean pertinentes para las partes interesadas en adición a la del denunciante, de manera que todos los interesados se beneficien;

(q) la emisión de resoluciones obligatorias por la autoridad investigadora competente si una parte interesada solicita una aclaración, fuera del contexto de una investigación antidumping

o sobre cuotas compensatorias, o la revisión respecto a si un producto está cubierto por la resolución sobre dumping o cuotas compensatorias;

(r) una declaración detallada de las razones y el fundamento legal respecto a las resoluciones definitivas, de manera que sea suficiente para permitir a las partes interesadas decidir, con conocimiento de causa, si solicitan revisión judicial o ante un panel, incluida una explicación sobre asuntos de metodología o de políticas que surjan al calcular el margen de dumping o de subsidio;

(s) notificación por escrito a las partes interesadas y publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de investigaciones, donde se establezca la naturaleza de los procedimientos, los fundamentos legales a partir de los cuales se inicia el procedimiento y una descripción del producto investigado;

(t) documentación por escrito de todas las decisiones o recomendaciones de los organismos asesores, incluyendo los fundamentos de las decisiones, y la distribución de tal decisión por escrito a las partes en el procedimiento; todas las decisiones o recomendaciones de cualquier organismo asesor serán incluidas en el expediente administrativo y puestas a disposición de las partes en el procedimiento; y

(u) un criterio de revisión que será aplicado por los paneles binacionales, como se define en el inciso

(c) de la definición de "criterio de revisión" en el Anexo 1911.

Lista de Estados Unidos

1. Estados Unidos reformará la Sección 301 de la Customs Courts Act de 1980, con sus reformas, así como otras disposiciones jurídicas pertinentes, para eliminar la facultad de emitir un fallo declaratorio en cualquier acción civil que involucre un procedimiento sobre cuotas antidumping o compensatorias referente a una clase o tipo de mercancías canadienses o mexicanas;

2. Estados Unidos reformará la Sección 405(a) de la United States Canada - Free Trade-Agreement Implementation Act de 1988, para establecer que el grupo de organismos establecido conforme a la Sección 242 de la Trade Expansion Act de 1962 deberá preparar una lista de individuos calificados para actuar como miembros de los paneles arbitrales binacionales, comités de impugnación extraordinaria, y los comités especiales convocados según este capítulo.

3. Estados Unidos reformará la Sección 405(b) de la United States- Canada Free Trade-Agreement Implementation Act de 1988, para disponer que los panelistas seleccionados para actuar en los paneles, o en los comités convocados de conformidad con este capítulo y aquellos individuos designados para colaborar con los panelistas no se considerarán empleados del gobierno de Estados Unidos.

4. Estados Unidos reformará la Sección 405(c) de la United States - Canada Free Trade-Agreement Implementation Act de 1988, para disponer que los panelistas seleccionados para actuar en los paneles, o comités convocados de conformidad con este capítulo y aquellos

individuos designados para colaborar con los panelistas, gozarán de inmunidad frente a demandas y procesos legales relativos a actos realizados en el ejercicio de y dentro del alcance de sus funciones como panelistas y miembros del comité, con excepción de las violaciones a los mandatos de confidencialidad descritos en la Sección 777f(d)(3) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas.

5. Estados Unidos reformará la Sección 405(d) de la United States Canada - Free Trade-Agreement Implementation Act de 1988, para establecer el Secretariado de Estados Unidos que facilitará la operación de este capítulo y la labor de los paneles binacionales, los comités de impugnación extraordinaria y los comités especiales convocados según este capítulo.

6. Estados Unidos reformará la Sección 407 de la United States Canada - Free Trade-Agreement Implementation Act de 1988, para disponer que el comité de impugnación extraordinaria convocado de conformidad con el Artículo 1904, con el Anexo 1904.13, tendrá facultades para obtener información en caso de que se alegue que un miembro de un panel binacional es responsable de una falta grave, de parcialidad o de grave conflicto de intereses, o que de alguna manera haya violado materialmente las reglas de conducta, y para que el comité pueda emplazar testigos a presentarse, ordenar la toma de declaraciones y obtener el apoyo de cualquier tribunal de distrito o territorial de Estados Unidos en apoyo de la investigación del comité.

7. Estados Unidos reformará la Sección 408 de la United States- Canada Free Trade-Agreement

Implementation Act de 1988, para disponer que, en el caso de una resolución definitiva dictada por la autoridad investigadora competente de México, así como de Canadá, la presentación por una persona descrita en el Artículo 1904(5) ante el secretario de Estados Unidos de una solicitud para la revisión por un panel se considerará, cuando la solicitud sea recibida por el secretario, como una petición para la revisión por el panel binacional en las condiciones que señala el Artículo 1904(4).

8. Estados Unidos reformará la Sección 516(a) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer que la revisión judicial de los casos de cuotas antidumping o compensatorias referentes tanto a mercancías mexicanas como canadienses, no se iniciará en la Court of International Trade, si se solicitó la revisión ante un panel binacional.

9. Estados Unidos reformará la Sección 516A(a) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer que los plazos para iniciar una acción en la Court of International Trade, en relación con procedimientos sobre cuotas antidumping o compensatorias que involucren tanto mercancías mexicanas como canadienses, no se iniciarán sino hasta el trigésimo primer día posterior a la fecha en que se publique la notificación de la resolución definitiva o de la orden de la cuota antidumping en el Federal Register.

10. Estados Unidos reformará la Sección 516A(g) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer, de conformidad con los términos de este capítulo, la revisión por paneles binacionales de casos sobre cuotas antidumping o compensatorias que involucren tanto mercancías mexicanas como canadienses. Dicha reforma dispondrá que si se solicita la revisión ante un panel binacional, dicha revisión excluirá cualquier otra.

11. Estados Unidos reformará la Sección 516A(g) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer que la autoridad investigadora competente adoptará una medida que no sea incompatible con el fallo del panel o comité, dentro del plazo especificado por el panel integrado para revisar una resolución definitiva sobre mercancías mexicanas o canadienses.

12. Estados Unidos reformará la Sección 777 de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer que se dé a conocer a personas autorizadas, conforme a un mandato de confidencialidad, la información confidencial incluida en el expediente, si se solicita la revisión por un panel binacional de una resolución definitiva relativa a mercancías mexicanas o canadienses.

13. Estados Unidos reformará la Sección 777 de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, para disponer la aplicación de sanciones a cualquier persona a quien la autoridad investigadora competente decida que ha violado el mandato de confidencialidad expedido por la autoridad investigadora competente de Estados Unidos o los compromisos de confidencialidad registrados en una dependencia autorizada de México o con la autoridad investigadora competente de Canadá para proteger material reservado durante la revisión ante el panel binacional.

ANEXO 1905.6

Procedimiento del comité especial

1. A más tardar en la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las Partes establecerán reglas de procedimiento, de conformidad con los siguientes principios:

(a) los procedimientos asegurarán el derecho a cuando menos una audiencia ante el comité especial, así como la oportunidad para presentar comunicaciones escritas iniciales y de réplica;

(b) los procedimientos asegurarán que el comité especial prepare un informe preliminar, generalmente dentro de los sesenta días posteriores a la designación del último miembro, y otorgará a las Partes catorce días para formular observaciones sobre el informe, antes del definitivo, que se emitirá en un plazo de treinta días posteriores a la presentación del informe preliminar;

(c) las audiencias, las deliberaciones y el informe preliminar del comité especial y todas las promociones por escrito y las comunicaciones con el comité especial, serán confidenciales;

(d) a menos que las Partes implicadas convengan otra cosa, la resolución de un comité especial se publicará diez días después de que sea enviada a las Partes contendientes, así como también cualesquiera opiniones de los miembros emitidas por separado y cualesquiera puntos de vista por escrito que cualquiera de las Partes desee publicar; y

(e) a menos que las Partes en la controversia convengan otra cosa, las reuniones y las audiencias del comité especial se llevarán a cabo en la oficina de la Sección del Secretariado de la Parte demandada.

Anexo 1911

Definiciones específicas por país

Para efectos de este capítulo:

Autoridad investigadora competente significa:

- (a) en el caso de Canadá,
 - (i) el Canadian International Trade Tribunal, o la autoridad que la suceda, o
 - (ii) el Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise, según se establece en la Special Import Measures Act, con sus reformas, o la autoridad que lo suceda;
- (b) en el caso de Estados Unidos, Lunes 20 de Diciembre de 1993 DIARIO OFICIAL
 - (i) la International Trade Administration of the U. S. Department of Commerce, o la autoridad que la suceda, o
 - (ii) la U. S. International Trade Commission, o la autoridad que la suceda; y
- (c) en el caso de México, la autoridad que se designe dentro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o la autoridad que la suceda;

Criterio de revisión significa los criterios siguientes, con las reformas que introduzca la Parte pertinente:

- (a) en el caso de Canadá, las causales establecidas en la Sección 18.1(4) de la Federal Court Act, con sus reformas, respecto a toda resolución definitiva;
- (b) en el caso de Estados Unidos,
 - (i) el criterio establecido en la Sección 516A(b)(1)(B) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, excepto la resolución a que se refiere al subinciso (ii), y
 - (ii) el criterio establecido en la Sección 516A(b)(1)(A) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, respecto a una resolución que dicte la U. S. International Commission en el sentido de no iniciar la revisión conforme a la Sección 751(b) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas; y
- (c) en el caso de México, el criterio establecido en el Artículo 238 del Código Fiscal de la Federación, o cualquier ley que lo sustituya, basado solamente en el expediente.

Ley antidumping significa:

- (a) en el caso de Canadá, las disposiciones pertinentes de la Special Import Measures Act, con sus reformas y cualesquiera leyes sucesoras;
- (b) en el caso de Estados Unidos, las disposiciones pertinentes del Título VII de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, y cualesquiera leyes sucesoras; y
- (c) en el caso de México, las disposiciones pertinentes de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, con sus reformas, y cualesquiera leyes sucesoras; y

(d) las disposiciones de cualquier otra ley que prevea la revisión judicial de las resoluciones definitivas conforme a los incisos (a), (b) o (c), o indique los criterios de revisión aplicables;

Ley de cuotas compensatorias significa:

(a) en el caso de Canadá, las disposiciones pertinentes de la Special Import Measures Act, con sus reformas, y cualesquiera leyes sucesoras;

(b) en el caso de Estados Unidos, la Sección 303 y las disposiciones pertinentes del Título VII de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, y cualesquiera leyes sucesoras; y

(c) en el caso de México, las disposiciones pertinentes de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, con sus reformas, y cualesquiera leyes sucesoras; y

(d) las disposiciones de cualquier otra ley que prevea la revisión judicial de las resoluciones definitivas conforme a los incisos (a), (b) o (c), o indique los criterios de revisión aplicables;

Resolución definitiva significa:

(a) en el caso de Canadá:

(i) un mandato o fallo del Canadian International Trade Tribunal conforme a la Subsección 43(1) de la Special Import Measures Act;

(ii) un mandato del Canadian International Trade Tribunal conforme a la Subsección 76(4) de la Special Import Measures Act, con sus reformas, en continuación de un mandato o fallo pronunciados conforme a la Subsección 43(1) de la Act, con o sin reforma;

(iii) una resolución dictada por el Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise conforme a la Sección 41 de la Special Import Measures Act, con sus reformas;

(iv) una reconsideración dictada por el Deputy Minister conforme a la Sección 59 de la Special Import Measures Act, con sus reformas;

(v) una resolución dictada por el Canadian International Trade Tribunal conforme a la Subsección 76(3) de la Special Import Measures Act, con sus reformas, en el sentido de no iniciar el procedimiento de revisión;

(vi) una reconsideración por el Canadian International Trade Tribunal conforme a la Subsección 91(3) de la Special Import Measures Act, con sus reformas; y

(vii) una revisión por el Deputy Minister de un compromiso conforme a la Subsección 53(1) de la Special Import Measures Act, con sus reformas;

(b) en el caso de Estados Unidos,

(i) una resolución definitiva de naturaleza positiva que dicte la International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce o la U.S. International Trade Commission conforme a la Sección 705 o 735 de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, incluyendo cualquier porción negativa que contenga esa resolución;

(ii) una resolución definitiva de naturaleza negativa que dicte la International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce o la U.S. International Trade Commission conforme a la Sección 705 o 735 de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, incluyendo cualquier porción afirmativa que contenga esa resolución;

(iii) una resolución definitiva, distinta a la señalada en el inciso (iv) conforme a la Sección 751 de la Tariff Act de 1930, con sus reformas;

(iv) una resolución que dicte la U.S. International Trade Commission conforme a la Sección 751(b) de la Tariff Act de 1930, con sus reformas, en el sentido de no revisar una resolución basada en un cambio de circunstancias; y

(v) una resolución dictada por la International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce respecto a la pertenencia de un tipo particular de mercancía a la clase o tipo de mercancía descrita en un fallo existente de dumping o una resolución sobre cuotas antidumping o compensatorias; y

(c) en el caso de México,

(i) una resolución definitiva respecto a las investigaciones en materia de cuotas antidumping o compensatorias dictada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial conforme al Artículo 13 de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, con sus reformas;

(ii) una resolución definitiva respecto a la revisión administrativa anual de la resolución definitiva respecto a cuotas antidumping o a cuotas compensatorias dictada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, como se señala en su lista del Anexo 1904.15, inciso (o); y

(iii) una resolución definitiva dictada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial respecto a la pertenencia de un tipo particular de mercancía a la clase o tipo de mercancía descrita en una resolución existente sobre cuotas antidumping o compensatorias.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994)

Artículo VI - Derechos antidumping y derechos compensatorios

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

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

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

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

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

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

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.*

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un

derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.*

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

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

6. a) Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción nacional ya existente o que retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

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

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

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

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

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