

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO JURÍDICO DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES EN ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y CANADÁ**

#### **2.1 Prácticas Desleales de Comercio Internacional**

Las prácticas desleales son conductas mercantiles que se presentan en los intercambios de bienes aprovechando la apertura de mercados y las desregulaciones comerciales en general.<sup>50</sup> El concepto de prácticas desleales comprende un conjunto de comportamientos mercantiles, privados y públicos, que se realizan para deformar mercados que tienen por objeto dar competitividad artificial a productos y servicios en mercados externos que dañan y perjudican a productores de bienes idénticos o similares.<sup>51</sup>

Hoy en día, las prácticas desleales de comercio internacional más conocidas son el dumping y las subvenciones o subsidios gubernamentales.<sup>52</sup> El dumping consiste en la discriminación internacional de precios, por medio de la cual un exportador extranjero vende su mercancía a un precio inferior y artificial en un mercado de exportación, con relación al precio en que se vende la misma mercancía en el mercado

---

<sup>50</sup> Witker, Jorge, *El TLCAN: Resolución de Controversias Comerciales*. Ed. Edeval. Chile, 1995, p. 89.

<sup>51</sup> *Ibidem*, p. 137

<sup>52</sup> Giesze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias a la luz del Capítulo XIX del Tratado de Libre comercio de América del Norte*”, p. 117.

de origen.<sup>53</sup> Por otra parte, se entiende por “subvenciones o subsidios gubernamentales”, toda clase de apoyo económico otorgado por el Estado a los productores o exportadores nacionales, a fin de colocarlos artificialmente en condiciones competitivas en los mercados exteriores.<sup>54</sup>

La ventaja comercial artificial de la que los exportadores extranjeros gozan gracias al dumping y a los subsidios gubernamentales, puede llegar a causar efectos muy negativos en los mercados exteriores.<sup>55</sup> La venta de mercancía a precios inferiores y artificiales en esos mercados puede dañar o perjudicar la producción nacional de los países que importan dicha mercancía, causando una disminución apreciada o potencial del volumen de producción, de las ventas, de las utilidades, de la productividad, del empleo y los salarios.<sup>56</sup> Así como también impedir el crecimiento y el desarrollo de nuevas industrias nacionales.<sup>57</sup>

¿Por qué es necesario establecer ordenamientos jurídicos que regulen las prácticas desleales de comercio internacional? A continuación se presentan las ventajas y desventajas que presenta la creación de sistemas de leyes que regulan las medidas de alivio contra importaciones (Import Relief Laws) de acuerdo a Murray G. Smith.<sup>58</sup>

---

<sup>53</sup> Ibidem.

<sup>54</sup> Ibidem.

<sup>55</sup> Ibidem.

<sup>56</sup> Ibidem.

<sup>57</sup> Geisze, Craig p. 216, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos bajo el nuevo sistema de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias del Capítulo XIX del TLCAN*”. *Prácticas Desleales de Comercio Internacional (antidumping)*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1995, p. 216.

<sup>58</sup> Smith, Murray G., *La Evolución de las Leyes Contra Prácticas Comerciales Desleales en el TLCAN*, en: *Las Prácticas Desleales de Comercio en el proceso de Integración Comercial en el Continente Americano: la experiencia de América del Norte y Chile*. Editado por López Ayllón, Sergio y Vega Canovas, Gustavo. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2001. p. 78

- Ventajas de las medidas de alivio contra importaciones (Import Relief Laws):
- Evitan los efectos depredatorios que pueden producir los productos con dumping o subvencionados.<sup>59</sup>
- Evitan la desviación del comercio internacional y la reducción del bienestar económico mundial provocadas por los subsidios.<sup>60</sup>
- Evitan los costos de ajuste impuestos a las empresas y a los trabajadores por las importaciones dañinas.<sup>61</sup>
- Mantienen una coalición política favorable a los mercados abiertos.<sup>62</sup>
- Permiten el “debido proceso” a los intereses nacionales y reducen las presiones internas e internacionales sobre los formuladores de políticas.<sup>63</sup>
- Preservan la integridad de los acuerdos comerciales.<sup>64</sup>

---

<sup>59</sup> Estos productos pueden dañar a las industrias nacionales y crear un monopolio potencial para los proveedores extranjeros de productos específicos. (Smith, Murray G., p. 80)

<sup>60</sup> La existencia de procedimientos para investigar los subsidios extranjeros y para aplicar cuotas compensatorias en caso necesario, contribuye a un mejor funcionamiento de la economía mundial. Esto se refiere sobre todo a los subsidios para la exportación de productos primarios. (Smith, Murray G., p. 81)

<sup>61</sup> Un incremento súbito de las importaciones genera desempleo y la subutilización de las plantas y equipos, y estos efectos serían significativamente menores si los cambios en el comercio ocurrieran de manera más ordenada. (Smith, Murray G., p. 81).

<sup>62</sup> Prueba de esto es el mismo TLCAN que de alguna manera representó una coordinación política entre México, Estados Unidos y Canadá para liberalizar el comercio entre ellos pero mantiene el derecho de cada país para realizar acciones en contra de la competencia desleal.

<sup>63</sup> La existencia de un sistema obligatorio de alivio a las importaciones ayuda a disminuir las presiones del electorado para que se impongan medidas abiertamente proteccionistas que restrinjan las importaciones. Asimismo, las leyes no discrecionales sobre alivio de las importaciones contribuye a disminuir las presiones de los gobiernos extranjeros. (Ibidem, p. 84)

<sup>64</sup> Dado que los subsidios pueden ser utilizados para contrarrestar las reducciones negociadas a las barreras comerciales, el imponer disciplinas a los subsidios o amenazar con la aplicación de ciertas medidas puede contribuir a preservar la integridad de contratos internacionales como el GATT y el TLCAN. Sin embargo, este punto podría ser considerado también como una desventaja para la liberalización total del comercio internacional (Ibidem, p. 85).

- La codificación internacional de procedimientos y mecanismos para las importaciones ha fomentado que los países industrializados adopten regímenes de importación similares.<sup>65</sup>
- Las negociaciones internacionales implican que perspectivas diferentes adquieran un compromiso común respecto de asuntos particulares.<sup>66</sup>

Desventajas de las medidas de alivio contra importaciones (Import Relief Laws):

- Pueden obstaculizar el ajuste de las industrias nacionales a la competencia internacional.<sup>67</sup>
- Pueden obstruir el comercio que resulta benéfico para el país importador.<sup>68</sup>
- Los trabajadores desplazados y las empresas cuyas ventas han caído se oponen a las importaciones.<sup>69</sup>

## **2.2 Ordenamientos Internacionales que regulan las prácticas desleales del**

### **comercio internacional: el GATT**

---

<sup>65</sup> El autor cita a Rodney Grey, quien menciona que el proceso de negociación de acuerdos internacionales sobre leyes de alivio contra importaciones puede conducir a la proliferación de mecanismos de protección contrarios al objetivo de abrir el comercio. Esto ocurre porque cada país quiere asegurarse de que sus procedimientos para la regulación de las importaciones esté codificado en un acuerdo internacional y que a su vez se incorporen a sus sistemas domésticos las leyes extranjeras sobre alivio a las importaciones permitidas en los acuerdo internacionales. Esto permite una unificación de regulaciones sobre alivio a las importaciones. (Ibidem, p. 85).

<sup>66</sup> Como ejemplo de este punto tenemos la negociación del Acuerdo Antidumping de la Ronda Uruguay, en la que el resultado de la negociación entre países con posturas comerciales antagónicas (e.g. Hong Kong y Japón vs. Estados Unidos y Europa) se expresó en un texto que contiene más detalles de procedimiento. (Ibidem, p. 87).

<sup>67</sup> Se corre el riesgo de que las empresas nacionales no reestructuren su producción ni modernicen las líneas de producción si el alivio contra las importaciones está garantizado. (Ibidem, p. 82).

<sup>68</sup> Las medidas antidumping y de subsidios no toman en cuenta el beneficio de las importaciones para los consumidores ni la ganancia en eficiencia que produce el comercio y que se agregan a la economía nacional. (Ibidem, p. 85).

<sup>69</sup> Las importaciones pueden reducir las ventas de las empresas nacionales, lo cual produce la subutilización de la capacidad de las plantas y el desempleo de trabajadores. (Ibidem, p. 84).

El remedio para contrarrestar los efectos negativos de las prácticas desleales de comercio internacional es la imposición o la aplicación de derechos antidumping o impuestos compensatorios (cuotas compensatorias en México, de acuerdo al artículo 63 de la Ley de Comercio Exterior) sobre las importaciones subvencionadas u objeto de dumping, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y sus códigos de conducta relevantes.<sup>70</sup> Los derechos antidumping y compensatorios son aplicables independientemente del arancel aduanero que corresponda a la mercancía de que se trata.<sup>71</sup> Además, estos derechos tienen el carácter provisional o definitivo, y pueden determinarse en cantidad monetaria específica o en puntos porcentuales.<sup>72</sup>

El objeto del GATT es establecer, a través de las negociaciones multilaterales, condiciones justas y predecibles para la liberalización progresiva del comercio exterior de bienes, mientras se conserven disciplinas efectivas y transparentes sobre las prácticas desleales.<sup>73</sup> Se cumple con este objeto mediante los siguientes principios fundamentales<sup>74</sup>:

---

<sup>70</sup> Giesze, Craig, *“La Revisión y la Solución de Controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias a la luz del Capítulo XIX del Tratado de Libre comercio de América del Norte”*, p. 118.

<sup>71</sup> Ibidem.

<sup>72</sup> Ibidem.

<sup>73</sup> Geisze, Craig, *“Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos bajo el nuevo sistema de solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias del Capítulo XIX del TLCAN”*. *Prácticas Desleales de Comercio Internacional (antidumping)*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1995, p. 206.

<sup>74</sup> Ibidem.

- 1) el principio de trato nacional; es decir, no discriminar entre bienes importados y locales;
- 2) el trato general de nación más favorecida; o sea, trato igual de las importaciones de los países del GATT; y
- 3) la eliminación de los aranceles y las restricciones cuantitativas de importación, además de las prácticas desleales.<sup>75</sup>

Después de que la autoridad investigadora competente del país importador dicta la resolución definitiva en materia de antidumping y cuotas compensatorias e impone las cuotas compensatorias definitivas, casi siempre surgen controversias al respecto.<sup>76</sup> Los exportadores implicados por las prácticas desleales de comercio internacional afirman que la aplicación de la cuota compensatoria es injusta; en cambio, la industria nacional del país importador asevera que la cuota no es suficiente para contrarrestar los efectos negativos del dumping o de los subsidios gubernamentales en el mercado nacional.<sup>77</sup>

El sistema jurídico internacional de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional nació el 30 de octubre de 1947 cuando entre otras naciones, Canadá y Estados Unidos se suscribieron al GATT. México ingresó al GATT el 24 de agosto de 1986, a través del Protocolo de Adhesión de México al GATT.<sup>78</sup>

---

<sup>75</sup> Geitze, Craig, p. 206, “*Los Desafíos..*”, Véanse los artículos I, II, III, VI, XI, XVI y XXIII del GATT.

<sup>76</sup> Geitze, Craig, “*La Revisión...*”, p. 118.

<sup>77</sup> *Ibidem*.

<sup>78</sup> *Ibidem*, p. 124.

El GATT dedica una parte importante de sus disposiciones a regular el dumping y los subsidios gubernamentales.<sup>79</sup> Existen también dos códigos de conducta suplementarios del GATT – el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT (el Código Antidumping del GATT) y el Acuerdo para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI, XXIII del GATT que regulan el dumping y las subvenciones gubernamentales (el Código de Subsidios del GATT).<sup>80</sup> Esas disposiciones jurídicas internacionales autorizan a los países importadores que son signatarios del GATT a gravar con derechos antidumping y compensatorios las importaciones subvencionadas u objeto de dumping.<sup>81</sup>

De conformidad con el régimen del GATT, los Estados Unidos, Canadá y México aplican sus respectivas legislaciones y reglamentos nacionales, en materia de antidumping y cuotas compensatorias, para contrarrestar los efectos perjudiciales de las prácticas desleales de comercio internacional en sus mercados nacionales.<sup>82</sup> Conviene subrayar que esos sistemas jurídicos nacionales cumplen en gran parte con uno de los objetos del GATT: establecer condiciones justas y predecibles para la liberalización progresiva del comercio exterior, mientras se conserven disciplinas efectivas y transparentes sobre las prácticas desleales de comercio internacional.<sup>83</sup>

---

<sup>79</sup> Regulados en sus artículos VI, XVI y XXIII. Ibidem.

<sup>80</sup> Ibidem.

<sup>81</sup> Ibidem.

<sup>82</sup> Ibidem, p. 125.

<sup>83</sup> Ibidem.

### **2.2.1 Elementos necesarios para imponer Derechos Antidumping y Compensatorios de acuerdo al GATT**

Para imponer derechos antidumping y derechos compensatorios, de conformidad con el GATT y sus códigos de conducta relevantes, un país importador, signatario del GATT tiene que probar tres elementos a través de un procedimiento administrativo<sup>84</sup>:

- 1) la existencia del dumping o de la subvención gubernamental, es decir la existencia de importación de mercancías a un precio inferior al ordinario de las mismas en el mercado de origen, o el otorgamiento de cualquier estímulo, prima, o cualquier tipo de ayuda, por parte de un gobierno extranjero a la fabricación, manufactura o comercialización de mercancías destinadas a la exportación<sup>85</sup>;
- 2) la existencia de daño, que comprende el daño material, la amenaza de daño, o el retraso en la creación de una rama de producción nacional que sufren los productores nacionales del país importador, y<sup>86</sup>
- 3) la relación directa de causalidad entre la práctica desleal de comercio internacional y el daño. Si un país importador no puede probar esos tres elementos, no le es permitida la imposición de derechos antidumping y compensatorios sobre las importaciones.<sup>87</sup>

---

<sup>84</sup> Ibidem.

<sup>85</sup> Witker, Jorge, *El TLCAN: Resolución de controversias comerciales*. Ed. Edeval. Chile, 1995, p. 67.

<sup>86</sup> Geisze, Craig, "La Revisión..", p. 125

<sup>87</sup> Artículo VI y Código Antidumping del GATT. Ibidem.



Ni el GATT ni sus códigos de conducta relevantes prohíben la práctica desleal de dumping o la del otorgamiento de subsidios a la producción.<sup>88</sup> Al contrario, el régimen del GATT sólo autoriza a los países importadores a aplicar derechos antidumping o derechos compensatorios sobre las importaciones objeto de prácticas desleales de comercio internacional.<sup>89</sup> No obstante, el Código de Subsidios del GATT prohíbe categóricamente las subvenciones a la exportación.<sup>90</sup>

Cuando no se realicen ventas de la mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida con el precio de exportación, se considerará como valor normal, en orden sucesivo<sup>91</sup>:

- 1) el precio comparable de la mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país, en el curso de operaciones normales, o
- 2) el costo de producción de la mercancía del país de origen, más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos y una utilidad determinada.<sup>92</sup>

A diferencia de las subvenciones a la exportación, las cuales son incondicionalmente prohibidas por el Código de Subsidios del GATT las subvenciones a la producción (subsidios internos) se sujetan a la aplicación de derechos compensatorios, a condición de que sean “destinadas a dar una ventaja a determinadas

---

<sup>88</sup> Ibidem, p. 126.

<sup>89</sup> Ibidem.

<sup>90</sup> Ibidem.

<sup>91</sup> Ibidem.

<sup>92</sup> Artículo 2.2 del Código Antidumping del GATT. Ibidem.

empresas”.<sup>93</sup> Por ende, no se pueden interponer dichos derechos, de conformidad con el GATT y su Código de Subsidios, en contra de los subsidios internos que se utilizan para mejorar las escuelas y la salud públicas, la defensa material interior (policía) y exterior (ejército), las carreteras y los puentes, debido a que éstos no se destinan a “dar una ventaja a determinadas empresas”, sino a todos los miembros de una sociedad.<sup>94</sup>

Después de identificar la existencia de la práctica desleal de comercio internacional, así como la existencia de daño que sufre la industria nacional del país de importación, es indispensable que la autoridad investigadora, de conformidad con el GATT y sus códigos de conducta relevantes, determine que existe la relación de causalidad directa entre la práctica desleal y el daño.<sup>95</sup>

Sin esta determinación, no se pueden imponer cuotas compensatorias sobre las importaciones subvencionadas u objeto de dumping.<sup>96</sup> Para realizar este análisis, la autoridad investigadora competente necesita tomar en cuenta el volumen de las importaciones subvencionadas u objeto de dumping, y el efecto que este volumen tiene sobre los precios de productos idénticos o similares vendidos por la industria nacional en el mercado local.<sup>97</sup> Con respecto al volumen de las importaciones, la autoridad investigadora tendrá en cuenta también si ha habido un aumento considerable de las

---

<sup>93</sup> Ibidem, p. 128.

<sup>94</sup> Ibidem.

<sup>95</sup> Artículo 3.5 del Código Antidumping del GATT. Geisze, Craig, “*Los Desafíos Jurídicos...*” p. 223

<sup>96</sup> Ibidem.

<sup>97</sup> Artículo 3.1 del Código Antidumping del GATT; el artículo 6.1 del Código de Subsidios del GATT. Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos...*”, p. 223

importaciones objeto de prácticas desleales, en términos absolutos o en relación con la producción del país importador.<sup>98</sup>

Con respecto a los efectos de las importaciones objeto de prácticas desleales; la autoridad investigadora deberá analizar si<sup>99</sup>:

- 1) se ha puesto a las importaciones objeto de prácticas desleales un precio considerablemente inferior al del producto idéntico o similar vendido por la industria nacional en el país importador, o
- 2) si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios en gran medida, o impedir en medida considerable el alza que, en otro caso, se hubiese producido en el precio del producto vendido por la industria nacional en el mercado interno.<sup>100</sup>

Cabe señalar que aunque las importaciones no causen un daño a la producción nacional del país importador, la autoridad investigadora aún podrá imponer cuotas compensatorias si dichas importaciones amenazan causar un daño a la producción nacional o retrasan la creación de una rama de producción nacional.<sup>101</sup> Sin embargo, el GATT obliga a que los países importadores fundamenten y motiven una determinación positiva de la existencia de amenaza de daño “en hechos” que sean claramente

---

<sup>98</sup> Artículo 3.2 del Código Antidumping del GATT. Ibidem, p. 224

<sup>99</sup> Ibidem.

<sup>100</sup> Artículo 3.2 del Código Antidumping del GATT. Ibidem.

<sup>101</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de controversias...*”, p. 131.

“previstos e inminentes”, y que no sean simplemente “alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas”.<sup>102</sup>

En resumen, el GATT estableció el marco jurídico que deben seguir sus estados miembros para aplicar medidas antidumping o compensatorias, consistente de las regulaciones que se mencionan a continuación<sup>103</sup>.

1. Iniciación de la investigación:

- i) a petición de la producción nacional (productores a los que corresponde una parte proporcional de la producción total);
- ii) por las autoridades;

Sobre la base de “suficientes pruebas de la existencia de”

- i) una subvención/dumping
- ii) un daño causado a la producción nacional;
- iii) una relación causal entre las importaciones subvencionadas/objeto de dumping y el supuesto daño.

2. Transparencia en el procedimiento:

- i) aviso público del procedimiento: incluye la práctica en materia de subvención objeto de investigación;
- ii) concesión a todos los signatarios interesados de una oportunidad razonable de examinar la información de carácter no confidencial y de exponer sus observaciones al respecto;

---

<sup>102</sup> Ibidem. Artículo VI del Código Antidumping del GATT.

<sup>103</sup> Seade, Jesús. *Las Prácticas Comerciales Desleales en el GATT de hoy y mañana. Prácticas Desleales del Comercio Internacional*. UNAM, México, 1995. p. 422

iii) informes a los signatarios afectados e informes semestrales al Comité.

3. Investigación rápida y completa:

- i) investigaciones en el territorio de las empresas exportadoras, siempre que el signatario no se oponga;
- ii) la investigación podrá realizarse sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento si no se facilita la información dentro de un plazo prudencial;
- iii) plazo de un año para la investigación.

4. Determinación de la existencia de daño:

- i) aumento de la participación de las importaciones en el mercado o fijación de precios inferiores a los de productos similares del país importador;
- ii) relación causal: la investigación debe deslindar los efectos de otros factores tales como el ciclo económico.

5. Establecimiento de un derecho compensatorio/antidumping:

- i) establecimiento de los derechos provisionales (depósito en efectivo o fianza) necesarios para impedir que se cause daño mientras se termina la investigación; su vigencia no puede exceder de cuatro meses;
- ii) establecimiento de derechos definitivos sobre las importaciones, cualquiera que sea su procedencia, respecto de las cuales se haya concluido que están subvencionadas/son objeto de dumping y causan daño, a menos que se hayan contraído compromisos;
- iii) retroactividad de los derechos definitivos por el periodo de aplicación de las medidas provisionales;
- iv) devolución al exportador de los derechos apegados en exceso, si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional.

6. Los compromisos se refieren a lo siguiente:

- i) eliminación de prácticas de subvención/dumping;
- ii) aumentos de precios iguales al margen de dumping/subvención o compromisos relativos a los precios.

El incumplimiento de los compromisos da lugar a la aplicación inmediata de medidas provisionales.

7. Periodo de vigencia:

Permanecen en vigor durante el tiempo necesario para contrarrestar la subvención/el dumping, o según resulte del examen que pida la parte interesada.

## **2.3 Legislación Doméstica Vigente en Estados Unidos, Canadá y México**

### **2.3.1 Estados Unidos**

El sistema jurídico estadounidense<sup>104</sup> está conformado específicamente por los artículos 303, 701 y 731 de la Ley Arancelaria de 1930 estadounidense, a través de la promulgación de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (19 U.S.C. 1671, 1673 (1993)), y su reglamento correspondiente. En 1897 los Estados Unidos promulgaron la primera ley para contrarrestar los efectos negativos de los subsidios gubernamentales, en el artículo V de la Ley Arancelaria de 1897.<sup>105</sup> En 1921 se promulgó la primera ley

---

<sup>104</sup> La fuente constitucional del sistema jurídico estadounidense en materia de antidumping y cuotas compensatorias es el artículo I, sección 8, cláusula 3, de la Carta Magna estadounidense, que dispone que el “Congreso tendrá facultad... para regular el comercio con las relaciones extranjeras...” Artículo I, sección 8, cláusula 3, de la Constitución de los Estados Unidos de América. Comentario de Craig Geisze en “*Los desafíos...*” p. 226.

<sup>105</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias...*”, p. 124

en materia de antidumping, la Ley Antidumping de 1921 de los Estados Unidos.<sup>106</sup> Posteriormente la Ley Arancelaria de 1930, fue actualizada en su título VII, por la Ley de Acuerdos Comerciales Multilaterales de 1979, que incorpora los Códigos de conducta del GATT.<sup>107</sup> La Ley Arancelaria de 1984 incorporó nuevas modificaciones a este sistema jurídico; finalmente se introdujeron normas secundarias en la Ley de 1988, conocida como Ómnibus Trade.<sup>108</sup>

La Ley Antidumping estadounidense de 1916<sup>109</sup> que aún sigue vigente, permite a los particulares de EUA demandar en los tribunales federales de Estados Unidos por daños agudos (treble damages) a las partes que venden productos extranjeros en Estados Unidos a precios objeto de dumping.<sup>110</sup> Adicionalmente, la ley también autoriza al gobierno de EUA a proceder para imponer sanciones penales (multas hasta de \$5, 000 dólares y prisión de no más de un año) en contra de cualquier persona que viola sus disposiciones.<sup>111</sup> Sin embargo, para poder declarar penal o civilmente culpable a una persona bajo la Ley Antidumping de 1916, debe probarse que el acusado tiene la intención (1) de destruir, dañar o impedir el establecimiento de una industria estadounidense; o (2) de restringir o monopolizar el comercio en Estados Unidos.<sup>112</sup> En

---

<sup>106</sup> Ibidem.

<sup>107</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*”, p. 139.

<sup>108</sup> Ibidem.

<sup>109</sup> Winton, Jeffrey M., “*Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA*”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 137.

<sup>110</sup> Ibidem.

<sup>111</sup> Ibidem.

<sup>112</sup> Ibidem.

la práctica, resulta extremadamente difícil probar a satisfacción de un tribunal que el requisito de intención existe. Por lo tanto, esta ley raramente ha sido utilizada.<sup>113</sup>

Es de suma importancia señalar que a lo largo de esta investigación nos pudimos dar cuenta de que en legislaciones de Canadá y de México, a diferencia de la legislación de Estados Unidos, no existen sanciones penales para las partes que vendan productos extranjeros a precios objeto de dumping.

### **2.3.2 Canadá**

En lo que a Canadá corresponde, su panorama legislativo es más definido, pues sólo la Ley de Medidas Especiales a la Importación de 1984, conocida por sus siglas en inglés SIMA (Special Import Measures Act), regula totalmente las prácticas desleales. Esta ley reglamenta tanto el dumping como las subvenciones, y, en general, podemos afirmar que sigue muy de cerca la normativa de los códigos GATT en la materia.<sup>114</sup>

Además de la SIMA, también son importantes el Special Import Measures Regulations SOR/84-927, reformado (Reglamento de la SIMA); ciertas disposiciones de la Canadian International Trade Tribunal Act (Ley del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional) R.S.C., 1985, c. 47 (4o Supp.), reformada; el Canadian International Trade Tribunal Regulations (Reglamento del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional), SOR/89-35, reformado; y las Canadian International Trade Tribunal Rules (Reglas para el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional),

---

<sup>113</sup> Ibidem.

<sup>114</sup> Witker, Jorge, *El TLCAN...* p. 140.



SOR/91-499, reformadas, son las que rigen principalmente las medidas de salvaguarda y también son pertinentes en casos de AD (antidumping) y de CC (cuotas compensatorias).<sup>115</sup> Éstas también son complementadas por los lineamientos de política administrativa.<sup>116</sup> Tales lineamientos administrativos incluyen la SIMA Statement of Administrative Practices (*Declaración de Prácticas Administrativas de la SIMA*), Ministerio de Ingresos de Canadá (Aduanas e Impuestos de Consumo); y los *Lineamientos para Investigaciones de Interés Público* del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional.<sup>117</sup> Estos lineamientos sobre política y administración no son instrumentos legales, pero en la práctica proporcionan una guía sumamente útil en cuanto a como deben ser conducidas las investigaciones de AD y CC.<sup>118</sup>

### **2.3.3 México**

En México, las disposiciones antidumping y de cuotas compensatorias se encuentran contenidas en la Ley de Comercio Exterior de 1993, reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con sus reformas y leyes sucesoras tales como el Reglamento de la misma.

La fuente constitucional del sistema jurídico mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional es el artículo 73, fracción X, y el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En el artículo 73, fracción X, de la Constitución Mexicana, se establece que el Congreso de la Unión “tiene facultad...

---

<sup>115</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 108.

<sup>116</sup> *Ibidem*.

<sup>117</sup> *Ibidem*.

<sup>118</sup> *Ibidem*.

para legislar en toda la República sobre... comercio...”. Asimismo, en el artículo 131 constitucional, se prevé de manera relevante que 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”.<sup>119</sup>

En general, los regímenes jurídicos nacionales de los Estados Unidos, Canadá y México, en materia de antidumping y cuotas compensatorias, son parecidos, y se apegan en gran parte a las normas del GATT y de sus códigos de conducta relevantes.<sup>120</sup>

De las tres legislaciones antes descritas, la que ofrece más problemas de transparencia y claridad es la estadounidense que además de presentarse en forma dispersa, sus reformas sucesivas le han ido imprimiendo evidentes rasgos proteccionistas.<sup>121</sup>

Una diferencia importante entre el sistema norteamericano y el de México, es que en materia de subvenciones la Ley de Comercio Exterior nos remite al anexo I del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT y no dispone

---

<sup>119</sup> Geisze, Craig, en “*Los desafíos jurídicos de México E.U., y Canadá...*” p. 226.

<sup>120</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias...*”, p. 132.

<sup>121</sup> Mc Govern, Edmond “*International Trade Regulation*”, Globefield Press, England, 1989. Citado por Witker, Jorge en “*El TLCAN...*” p. 140.

explícitamente el concepto de “subsidios a la producción” (subsidios internos), como lo hace la legislación norteamericana.<sup>122</sup>

El Diario Oficial de la Federación es el diario oficial de México. El Registro Federal de Estados Unidos y la Gaceta de Canadá son los respectivos diarios oficiales de Estados Unidos y de Canadá.<sup>123</sup>

## **2.4 Dumping**

El término “dumping” se refiere gramaticalmente a la “inundación del mercado con artículos de precios rebajados especialmente para suprimir la competencia”.<sup>124</sup>

El dumping es una práctica que realizan las empresas privadas, y que opera cuando se vende un producto en un mercado extranjero a un precio más bajo que el establecido en el mercado del país que lo fabrica.<sup>125</sup>

Jacob Viner distingue entre tres categorías de dumping: el “dumping esporádico”; el “dumping intermitente”; y el “dumping depredatorio”.<sup>126</sup>

---

<sup>122</sup> Véase el artículo 771(5)(B) de la Ley Arancelaria de 1930 estadounidense, con todas sus enmiendas; y el artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior de 1993. Nota de Craig Geisze en *“La Revisión y la Solución de controversias...”* p. 131.

<sup>123</sup> Craig Geisze, *“Los desafíos jurídicos de México, E.U. y Canadá...”*, p. 234, nota 128.

<sup>124</sup> Witker, Jorge y Patiño M., Ruperto, *La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1987, p. 19. Citado por Geisze, Craig, *“Los desafíos jurídicos de México, E.U. y Canadá...”*, p. 208

<sup>125</sup> Witker, Jorge, *“El TLCAN...”* p. 137

<sup>126</sup> Witker, Jorge y Patiño M., Ruperto, Cita de Craig Geisze, *“La Revisión y la Solución de Controversias...”*, p. 121.

El “dumping esporádico” se refiere a las ventas externas realizadas a precios bajos como una forma de liquidar la producción excesiva de mercancías.<sup>127</sup> El “dumping esporádico” no tiene el objeto de destruir o eliminar competidores. Por ende, no es necesario, según Viner, prohibir este tipo de dumping en los mercados internacionales.<sup>128</sup>

Asimismo, el “dumping intermitente” se presenta cuando los mercados extranjeros pasan por momentos depresivos y los exportadores tienen que rebajar sus precios en esos mercados, para vender su producción y evitar las existencias excesivas.<sup>129</sup> El “dumping intermitente” tampoco tiene el propósito de destruir a los competidores en los mercados exteriores.<sup>130</sup> Por consiguiente, Viner llega a la misma conclusión de que esta forma de dumping no debe ser regulada por las normas jurídicas internacionales.<sup>131</sup>

A diferencia del “dumping esporádico” y del “dumping intermitente”, el “dumping depredatorio” se hace casi permanente, con la finalidad de destruir a los competidores en los mercados exteriores.<sup>132</sup> Al principio, el exportador extranjero entra en un nuevo mercado y, luego, vende su producto a precios inferiores y artificiales, con objeto de eliminar toda la producción o la industria nacional, después de aniquilar la competencia en ese mercado, el exportador estructura una posición monopólica en

---

<sup>127</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias...*”, p. 121.

<sup>128</sup> *Ibidem*.

<sup>129</sup> *Ibidem*.

<sup>130</sup> *Ibidem*.

<sup>131</sup> *Ibidem*.

<sup>132</sup> *Ibidem*.

dicho mercado, para cobrar precios monopólicos y recuperar sus anteriores pérdidas.<sup>133</sup>

Dado que el “antidumping depredatorio” tiene como propósito la eliminación completa de la competencia libre, los economistas modernos están a favor de prohibirlo categóricamente.<sup>134</sup>

En los tres países miembros del TLCAN las autoridades respectivas imponen derechos antidumping a las mercancías que cumplan con las condiciones establecidas en el GATT y en sus legislaciones nacionales sin analizar el tipo de dumping del que se trate y sin darle importancia al mismo.

El requisito esencial para la discriminación de precios es que los mercados estén completamente separados, debido a los altos costos de transporte, los aranceles y otras barreras al comercio, de tal modo que los consumidores del mercado con precios altos no puedan comprar la misma mercancía en el mercado más barato.<sup>135</sup> Sin que los dos mercados estén totalmente separados, no se puede realizar dicha discriminación de precios.<sup>136</sup>

El dumping *per se* no está prohibido, para la imposición de cuotas antidumping es necesario que el producto objeto de dumping cause daño material o amenace con causar

---

<sup>133</sup> Ibidem.

<sup>134</sup> Ibidem.

<sup>135</sup> Giesze, Craig, “*Los desafíos jurídicos de México, E.U. y Canadá...*” p. 209.

<sup>136</sup> Ibidem.

este daño a la industria del país importador.<sup>137</sup> Existen varios motivos por los que empresas exportadoras incurren en prácticas desleales como el dumping<sup>138</sup>:

- Desean mejorar su posición competitiva en el mercado (generalmente en países en donde tienen una participación baja comparada con el tamaño del mercado).
- Buscan vender su producción excesiva.
- Buscan maximizar beneficios (discriminación de precios en base a elasticidad de la demanda).
- Buscan eliminar la competencia de compañías antagónicas.

#### **2.4.1 Definición del GATT**

El artículo 2.1 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT) establece que se considerará que un producto es objeto de dumping si se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su *valor normal*, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un *producto idéntico o similar* destinado al consumo en el país exportador.<sup>139</sup>

---

<sup>137</sup> Lederman Daniel, Maloney William, Serven Luis, “*Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A summary of Research Findings*”, Reporte del World Bank, p. 98. <http://www.worldbank.org/> Página visitada el 3 de abril del 2004.

<sup>138</sup> Ibidem.

<sup>139</sup> Artículo 2.1 del Código Antidumping del GATT 1994.

Se entiende por la expresión *valor normal*, el precio al que el exportador extranjero vende una mercancía idéntica o similar en su país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.<sup>140</sup>

Asimismo, en su artículo 2.6 el Código Antidumping establece que la expresión “*producto similar*” (“like product”) significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.<sup>141</sup>

#### 2.4.2 Regulación del Dumping en la Legislación de Estados Unidos

En Estados Unidos, la regla fundamental para determinar el dumping es la venta por un valor menor del justo.<sup>142</sup> Este supuesto se lleva a cabo cuando el precio del producto en el mercado extranjero es superior al precio del producto similar en los Estados Unidos.<sup>143</sup> En esta definición de dumping se establece una medida ultraproteccionista, ya que sustituye la figura internacional del “valor normal” por la del “precio de los Estados Unidos”.<sup>144</sup> Sin embargo, lo que los estadounidenses llaman dumping técnico no es sujeto de derechos antidumping por no considerarse anticompetitivo ni injusto. A semejanza de las subvenciones, serán aplicables algunos ajustes.<sup>145</sup>

---

<sup>140</sup> Artículo 2, párrafo 1, del Código Antidumping del GATT. Geisze, Craig, “*Los desafíos...*”, p. 218

<sup>141</sup> Artículo 2.6 del Código Antidumping del GATT 1994.

<sup>142</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*”, p. 145.

<sup>143</sup> *Ibidem*.

<sup>144</sup> *Ibidem*.

<sup>145</sup> *Ibidem*.

Para determinar si ha habido ventas de un producto en Estados Unidos de América a precio inferior al del valor justo, el Departamento de Comercio<sup>146</sup> (DC) comparará el precio del producto en EUA con lo que el Departamento considera como su valor normal (que es generalmente el precio de venta en el mercado nacional de productos comparables).<sup>147</sup> Se dice que ha habido dumping cuando el precio de EUA es inferior a tal valor normal.<sup>148</sup>

Si la resolución preliminar del DC es afirmativa, los importadores deberán presentar una fianza por cada importación posterior a la fecha de publicación de la resolución preliminar.<sup>149</sup> El monto de la fianza por cada entrada de mercancía se calcula aplicando el margen de dumping o el monto del subsidio en que se basó la resolución preliminar (en términos porcentuales) al valor de entrada de la mercancía importada.<sup>150</sup>

En las investigaciones AD y de CC, se requiere, conforme a las leyes, que el DC verifique toda la información proporcionada en respuesta a sus cuestionarios.<sup>151</sup> El DC deberá basarse, para emitir su determinación final, en los “elementos disponibles” ,que pueden incluir la información que consta en la petición.<sup>152</sup>

---

<sup>146</sup> Autoridad investigadora estadounidense facultada para imponer derechos antidumping y compensatorios.

<sup>147</sup> Ibidem, p. 152.

<sup>148</sup> Ibidem.

<sup>149</sup> Winton, Jeffrey M., *“Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”*, Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 144.

<sup>150</sup> Ibidem.

<sup>151</sup> Ibidem.

<sup>152</sup> Ibidem.



Si el DC encuentra que existe dumping emitirá una resolución afirmativa y trasladará el caso a la ITC para el procedimiento definitivo de daño.<sup>153</sup>

El margen de dumping será calculado por el DC, por cada venta en EUA, y será igual a la diferencia entre el precio ajustado de EUA y el valor normal para la venta.<sup>154</sup>

El DC, en sus investigaciones, normalmente compara el precio compensado estadounidense de cada producto con el promedio compensado del valor normal para un producto comparable.<sup>155</sup> Sin embargo, en raros casos, el DC puede comparar las ventas individuales del mercado nacional (o de terceros países).<sup>156</sup> Si este porcentaje general del margen de dumping es mayor de o igual al 2%, el DC emite una resolución afirmativa de dumping.<sup>157</sup>

#### **2.4.2.1 Cálculo del Valor Normal**

En el procedimiento antidumping estadounidense, las ventas del mercado nacional normalmente son la base para determinar el “valor normal” de las importaciones.<sup>158</sup> Sin embargo, las ventas del mercado nacional no se utilizarán si se encuentra que éstas son “insuficientes” para realizar una comparación.<sup>159</sup> La Ley Antidumping establece que las ventas del mercado nacional se consideran insuficientes cuando representan menos del 5% de las ventas de la empresa en Estados Unidos de América. Adicionalmente, las

---

<sup>153</sup> Ibidem, p. 146.

<sup>154</sup> Ibidem.

<sup>155</sup> Ibidem, p. 162.

<sup>156</sup> Ibidem.

<sup>157</sup> Ibidem, p. 146.

<sup>158</sup> Ibidem, p. 157.

<sup>159</sup> Ibidem.

ventas del mercado nacional no podrán ser utilizadas si se determina que se efectuaron a precios por debajo del costo total asignado a la producción.<sup>160</sup>

Cuando las ventas del mercado nacional no son utilizadas, el valor normal se basará ya sea en las ventas a terceros países o en el valor reconstruido.<sup>161</sup> El valor reconstruido equivale al costo total de manufactura, incluyendo una asignación de costos fijos, más los gastos generales y la utilidad por su venta.<sup>162</sup>

#### **2.4.2.2 Cálculo del Precio de Exportación**

El punto de partida para realizar un análisis del precio de exportación es el precio real pagado por el primer cliente no afiliado.<sup>163</sup> El DC deberá realizar una serie de ajustes al precio de venta de EUA antes de compararlo con el valor normal del producto. El procedimiento de ajuste empleado para calcular el precio ajustado de EUA de la mercancía es el siguiente<sup>164</sup>:

- El precio pagado por el primer cliente no afiliado<sup>165</sup>;
- los descuentos y rebajas;
- costos de embalaje para la exportación (si no se han incluido en el precio);
- devolución de cuotas (i.e., las cuotas sobre los componentes importados del producto de exportación que se rebajan o no se cobran porque el producto se exportó);

---

<sup>160</sup> Ibidem.

<sup>161</sup> Ibidem, p. 158.

<sup>162</sup> Ibidem.

<sup>163</sup> Winton, Jeffrey M., *“Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”*, Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 154.

<sup>164</sup> Ibidem.

<sup>165</sup> Por “cliente no afiliado” se refiere a aquel cliente que no tenga ningún tipo de relación o asociación con el importador o exportador de las mercancías.

- cuotas compensatorias impuestas al producto para contrarrestar un subsidio a la exportación (mas no un subsidio interno);
- costos de flete, seguros, impuestos de exportación, cuotas de importación, corretaje y gastos de maniobra u otros costos en los que hubiere incurrido el vendedor en el traslado del producto a Estados Unidos de América.

### **2.4.3 Regulación del Dumping en la Legislación de Canadá**

Bajo la SIMA canadiense, se considera que existe dumping cuando el valor normal de un bien excede su precio de exportación.<sup>166</sup> Los valores normales y los precios de exportación se calculan para cada exportador y cuando existe más de una categoría de productos para cada tipo de bien.<sup>167</sup>

La Sección 30.1 de la SIMA señala que el margen de dumping en relación con una mercancía de un exportador particular se determina restando el precio promedio ponderado de las mercancías de exportación del promedio ponderado del valor normal de las mercancías, a menos que “existan variantes significativas en los precios de las mercancías de un exportador en particular”.<sup>168</sup> Es decir, el margen del dumping es la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.<sup>169</sup>

---

<sup>166</sup> La Sección 2 (1), establece que “objeto de dumping”, en relación con cualquier producto significa que el valor normal de los productos excede el precio de exportación de los mismos”. Nota de Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*”. Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 115.

<sup>167</sup> Ibidem.

<sup>168</sup> Sección 30.1, Ibidem.

<sup>169</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*”, p. 145.

### **2.4.3.1 Cálculo del Valor Normal**

Las secciones 15 a la 23 de SIMA y las secciones 3 a la 19 del Reglamento de SIMA señalan tres métodos para calcular el valor normal<sup>170</sup>:

- El precio de venta nacional en el país exportado -el precio al cual el exportador vende los productos sujetos a investigación en su mercado nacional (sujeto a ciertos ajustes específicos);<sup>171</sup>
- el precio de venta en el tercer país –el precio cobrado por el exportador a los importadores en cualquier otro país que no sea Canadá (sujeto a ciertos ajustes específicos), y<sup>172</sup>
- el valor reconstruido –el valor total del costo de producción; gastos administrativos, de venta y otros; y cierto margen de utilidad.<sup>173</sup>

### **2.4.3.2 Cálculo del Precio de Exportación**

El precio de exportación será el precio más bajo entre el precio de venta del exportador y el precio de compra del importador, ajustado para tomar en consideración el costo, flete y otros gastos efectuados en la preparación de las mercancías para ser enviadas a Canadá, incluyendo los derechos, impuestos y gastos derivados del envío propiamente.<sup>174</sup>

---

<sup>170</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 115.

<sup>171</sup> Sección 15. Ibidem.

<sup>172</sup> Sección 17. Ibidem.

<sup>173</sup> Sección 19. Ibidem.

<sup>174</sup> Sección 24. Ibidem, p. 117.

#### **2.4.4 Regulación del Dumping en la Legislación de México**

En México, de acuerdo con el artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) se consideran prácticas desleales de comercio internacionales la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39<sup>175</sup> de esa misma ley.

La legislación mexicana no hace referencia al término dumping sino que emplea el término “discriminación de precios”.<sup>176</sup>

Siguiendo la línea internacional, el dumping se determina como la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.<sup>177</sup> El margen de dumping también será la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.<sup>178</sup>

##### **2.4.4.1 Cálculo del Valor Normal**

---

<sup>175</sup> Señala que se entenderá por daño, salvo el concepto de daño grave para medidas de salvaguarda: 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. De igual manera señala que en la investigación administrativa se deberá probar que las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones, causan daño a la rama de producción nacional.

<sup>176</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México.” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 84.

<sup>177</sup> Artículo 30 de la Ley de Comercio Exterior.

<sup>178</sup> Reglamento de la Ley de Comercio Exterior art. 38.

El valor normal de la mercancía que se exporta a México debe entenderse como “el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.”<sup>179</sup>

El artículo 32 de la LCE señala que por operaciones comerciales normales debe entenderse las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado<sup>180</sup> en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes.<sup>181</sup>

#### **2.4.4.2 Cálculo del Precio de Exportación**

Aunque la legislación mexicana no da una definición del precio de exportación, se entiende que es el “precio neto pagado o por pagar cubierto por el importador mexicano al exportador, por las mercancías que son presumiblemente objeto de dumping”.<sup>182</sup>

---

<sup>179</sup> Artículo 31 de la LCE. Sin embargo, el mismo artículo señala que cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal: I. El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio deberá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo; o II. El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.

<sup>180</sup> Es decir, condiciones que se rigen por los principios de la oferta y la demanda.

<sup>181</sup> Artículo 32, LCE. De igual manera, este artículo señala que para el cálculo del valor normal, podrán excluirse las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país si la Secretaría de Economía determina que dichas ventas reflejan pérdidas sostenidas. Se considerará como tales a las transacciones cuyos precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en un periodo razonable, el cual puede ser más amplio que el periodo de investigación. Cuando las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país que generen utilidades sean insuficientes para calificarlas como representativas, el valor normal deberá establecerse conforme al valor reconstruido.

<sup>182</sup> Vásquez Tercero, Sistema mexicano, p. 22:1. Cita de Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 73.

## **2.5 Subvenciones**

Mientras el dumping es la práctica desleal llevada a cabo por sujetos de carácter privado consistente en la venta de productos en mercados internacionales a un precio menor al comparable en el mercado doméstico o de origen, las subvenciones son prácticas efectuadas por los gobiernos que, otorgando apoyos fiscales y/o financieros (...) a empresas de exportación, permiten que éstas puedan vender sus productos en los mercados externos a precios disminuidos, que no reflejan verazmente los costos de producción.<sup>183</sup>

De acuerdo al autor Jorge Witker, las subvenciones o subsidios son prácticas ejercitadas por los estados y gobiernos, a través de las cuales otorgan apoyos fiscales, financieros, cambiarios, crediticios, etcétera, a productos de exportación, que pueden venderse en los mercados externos a precios deprimidos, ventas que pueden, además, perjudicar, dañar o amenazar a productores del extranjero de bienes idénticos o similares.<sup>184</sup>

Las subvenciones o subsidios gubernamentales se dividen en dos categorías distintas: 1) las subvenciones a la exportación y 2) las subvenciones internas (subvenciones a la producción).<sup>185</sup> Se entiende por “subvenciones a la exportación”, toda clase de beneficio económico suministrado por un gobierno a los productores

---

<sup>183</sup> Hernández Puente, Cecilia. La regulación jurídica de las prácticas desleales de comercio internacional a la luz del capítulo XIX del Tratado trilateral de Libre Comercio (tesis profesional), México, UNAM, Facultad de Derecho, junio 1993, p. 3 Cita de Geisze, Craig, en “*La Revisión...*”, p. 122.

<sup>184</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*”, p. 138.

<sup>185</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión...*”, p. 122.

nacionales, a condición de que éstos exporten su mercancía a los mercados exteriores.<sup>186</sup>

En otros términos, las “subvenciones a la exportación” se definen como el otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa o producción haciéndolas depender de su actuación exportadora.”<sup>187</sup>

Por otra parte, se entiende por “subsídios internos” o “subsídios a la producción”, todo tipo de apoyo, estímulo o prima gubernamental pagado u otorgado directa o indirectamente a la fabricación o la producción de cualquier clase de mercancía.<sup>188</sup> A diferencia de los “subsídios a la exportación”, los “subsídios internos” o “subsídios a la producción” no dependen de la actuación exportadora de una empresa; sino al contrario, son aquellos suministrados por el Estado a una industria o una empresa nacional, con la finalidad de impulsar la fabricación de bienes nacionales, independientemente de que éstos se exporten.<sup>189</sup>

El artículo VI del GATT señala en su párrafo 3 que 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 especial concedida directa o indirectamente, a la fabricación, la producción, o la exportación del citado producto en el país de origen de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. También estipula que se entiende por “derecho compensatorio”

---

<sup>186</sup> Ibidem.

<sup>187</sup> Ibidem.

<sup>188</sup> Ibidem, p. 123.

<sup>189</sup> Ibidem.



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.<sup>190</sup>

### **2.5.1 Regulación de las Subvenciones en la Legislación de Estados Unidos**

En materia de subvenciones o subsidios, la legislación estadounidense no ofrece un concepto unívoco. Utiliza cuatro ejemplos para prescribir un subsidio<sup>191</sup>:

1. Provisión de capital, préstamos y garantías fuera de los parámetros comerciales.
2. Provisión de bienes y servicios a precios preferenciales.
3. Concesión de recursos o condonación de deuda para cubrir pérdidas de operación para una industria específica.
4. La asunción de cualquier costo o gasto de manufactura, producción o distribución. A su vez, la ley remite a la lista de ejemplos anexos al Código GATT de la materia.

Un “subsidio” existe, conforme a la ley estadounidense, cuando una autoridad gubernamental aporta una “contribución financiera” a una persona, confirmando así un “beneficio”.<sup>192</sup> Sin embargo, no todos los subsidios son compensables. Un subsidio es compensable si depende de la capacidad de la exportación o de la utilización de

---

<sup>190</sup> Artículo VI, párrafo 3 del GATT.

<sup>191</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*” p. 143.

<sup>192</sup> La definición de “subsidio” en la legislación de EUA es bastante apegada a la definición del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Subsidios y Cuotas Compensatorias. La definición general debería, por lo tanto, ser igualmente apegada a la práctica canadiense y a la mexicana. No obstante, la práctica de EUA puede diferir de la práctica de otros países en cuanto a los detalles de cálculo utilizados para determinar el valor de un subsidio y para signar el subsidio a ventas específicas. Nota de Jeffrey M. Winton, “*Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA*”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997 p. 163

productos internos en vez de productos importados, o bien si es “específico” para una empresa o industria ubicada dentro de la jurisdicción de la autoridad.<sup>193</sup>

Como resultado de los acuerdos de la Ronda Uruguay, la legislación de EUA identifica, actualmente, cuatro tipos de subsidios adicionales que no son compensables. Las excepciones incluyen<sup>194</sup>:

1. Ciertos programas de investigación y de desarrollo precompetitivo;
2. ciertos programas regionales para prestar asistencia a regiones en desventaja;
3. ciertos subsidios ambientales; y
4. ciertos programas de apoyo agrícola. Sin embargo, estas excepciones están cuidadosamente circunscritas por acuerdo internacional y la legislación de EUA.

El Departamento de Comercio emitirá una resolución afirmativa en una investigación de cuotas compensatorias si encuentra subsidios compensables por encima de los niveles *de minimis*.<sup>195</sup> A este respecto, los subsidios de los países desarrollados se consideran *de minimis* si la tasa del subsidio agregado no es mayor del 1% *ad valorem*.<sup>196</sup> En casos relacionados con los países en desarrollo, los subsidios se consideran de un nivel *de minimis* si éstos no representan más del 2% *ad valorem*.<sup>197</sup> Para algunos países menos desarrollados, el criterio de *de minimis* es del 3%.<sup>198</sup>

---

<sup>193</sup> Ibidem.

<sup>194</sup> Ibidem.

<sup>195</sup> Ibidem, p. 164.

<sup>196</sup> Ibidem.

<sup>197</sup> Ibidem.

<sup>198</sup> Ibidem.

En Estados Unidos el Departamento de Comercio generalmente calcula el monto de cada subsidio identificado (y las tasas aplicables de cuotas compensatorias) dividiendo el valor anual del subsidio (el numerador) entre el valor de los productos que se beneficiaron con el subsidio (el denominador).<sup>199</sup> En seguida, los montos de los subsidios de cada programa se suman para determinar el monto total del subsidio, que a la vez se convierte en el monto de las cuotas compensatorias impuestas.<sup>200</sup>

¿Qué se considera como apoyo financiero?

La ley de Estados Unidos sobre cuotas compensatorias define el apoyo financiero en cuatro tipos genéricos de transacciones<sup>201</sup>:

- La transferencia directa de fondos (por ejemplo, en concesiones, préstamos e inyección de recursos económicos) o la transferencia potencial directa de fondos (por ejemplo, en las garantías del préstamo);
- la condonación de ingresos que de otra manera se adeudarían (por ejemplo, en créditos o deducciones tributarias);
- el abastecimiento de productos y servicios, diferentes a la infraestructura general; y
- la compra de productos.

También puede existir un subsidio si la autoridad gubernamental proporciona de manera indirecta una contribución financiera.<sup>202</sup> Adicionalmente, un subsidio puede existir cuando una autoridad gubernamental proporciona cualquier tipo de apoyo al

---

<sup>199</sup> Winton, Jeffrey M., “Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 169.

<sup>200</sup> Ibidem.

<sup>201</sup> Ibidem.

<sup>202</sup> Ibidem.

ingreso o al precio, que sirve para incrementar las exportaciones o disminuir las importaciones.<sup>203</sup>

¿Qué se considera como beneficio?

El DC analiza si el beneficio ha sido otorgado desde la perspectiva del receptor del subsidio, utilizando el criterio relativo al “beneficio para el receptor”, bajo este criterio se toman en consideración algunos factores<sup>204 205</sup>.

¿Cuándo es específico un subsidio?

En Estados Unidos los subsidios a la exportación son automáticamente considerados como específicos.<sup>206</sup> Ejemplos de subsidios compensables a la exportación incluyen concesiones vinculadas al desempeño de exportación, financiamiento o seguro por exportaciones a tasas inferiores a las del mercado, deducciones tributarias o reducciones de impuestos vinculados a las ventas a la exportación y abastecimiento de

---

<sup>203</sup> Ibidem, p. 165.

<sup>204</sup> - Que una inyección de recursos económicos puede otorgar beneficio al receptor, si la decisión de realizar la inversión resultare incongruente con la práctica acostumbrada de inversión utilizada por los inversionistas privados del país donde se realizó la inyección de recursos económicos. - Que un préstamo proporciona un beneficio al receptor si el receptor paga una cantidad más baja sobre el préstamo gubernamental del que hubiera pagado sobre préstamos comerciales similares que se encuentren disponibles. - Se considera que una garantía del préstamo proporciona un beneficio al receptor, si el receptor paga menos sobre el préstamo (después del ajuste respecto de las cuotas correspondientes a la garantía), de lo que hubiera tenido que pagar por un préstamo comercial similar, en caso de no haber una garantía gubernamental. - Se considera que un abastecimiento gubernamental de bienes o servicios proporciona un beneficio al receptor, si el receptor paga menos de lo que sería “una remuneración adecuada” (determina n relación con las condiciones prevalecientes del mercado por el bien o servicio en el país bajo investigación). - Se considera la compra gubernamental de productos para otorgar un beneficio al receptor, si la autoridad gubernamental paga mas de lo que corresponda a una remuneración adecuada. (Jeffrey M. Winton, “Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”, p.165.)

<sup>205</sup> Ibidem.

<sup>206</sup> Ibidem, p. 166.

bienes y servicios a los exportadores a tasas por debajo del mercado.<sup>207</sup> En conclusión, casi toda ayuda gubernamental vinculada a la exportaciones será compensable.<sup>208</sup>

### 2.5.2 Regulación de las Subvenciones en la Legislación de Canadá

En Canadá la definición de la SIMA de “subsidio” se basa en el concepto de “contribución financiera”.<sup>209</sup> Conforme a la Sección 2(1), subvención significa:

- Una contribución financiera de un gobierno de un país que no sea Canadá y que confiere un beneficio a personas comprometidas en la producción, la manufactura, desarrollo, el procesamiento, la compra, la distribución, transportación, venta, exportación o importación de mercancías;<sup>210</sup> o
- un ingreso o precio de garantía conforme a la interpretación del artículo XVI del GATT.<sup>211</sup>

Es decir, la sección 2-1 de la SIMA determina qué programas de gobierno serán sujetos de compensación por subsidio: aquellos que provean un beneficio comercial o financiero, que constituyan un costo al gobierno que proporciona el programa y que sean aplicables.<sup>212</sup>

---

<sup>207</sup> Ibidem.

<sup>208</sup> Ibidem.

<sup>209</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 118.

<sup>210</sup> Cualquier cuota o impuesto interno aplicado a los bienes/productos por el gobierno del país exportador, que por ser exportados hayan quedado exentos o hayan sido mitigados por medio de reembolso o reintegro, no están incluidos en los cálculos de una contribución financiera. Nota de Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., Ibidem.

<sup>211</sup> Ibidem.

<sup>212</sup> Ibidem.

Asimismo, los “bienes subvencionados” son definidos de la siguiente manera en la misma sección<sup>213</sup>:

- a) Bienes respecto de la producción, fabricación (manufactura), procesamiento, compra, distribución, transportación, venta, exportación o importación de la cual una subvención ha sido o será pagada, otorgada, autorizada o de otro modo proveída, directa o indirectamente, por el gobierno de un país distinto del de Canadá, y
- b) bienes de los cuales un gobierno, distinto del de Canadá se deshace asumiendo la pérdida, e incluye cualesquiera bienes en los que, en la producción, fabricación (manufactura), procesamiento, los bienes descritos en los párrafos a) y b) son incorporados, consumidos, usados o empleados de otra manera.

¿Cuándo existe contribución financiera por parte de un gobierno?

En la instrumentación del artículo 1.1 del Acuerdo sobre Subvenciones del GATT, la Sección 2 (1.6) de la SIMA establece que existe una contribución financiera de parte de un gobierno cuando<sup>214</sup>:

-Las prácticas de un gobierno comprenden la transferencia directa de fondos o pasivos posibles o las transferencias de fondos o pasivos;

-cuando se exentan o deducen cantidades que de una u otra manera se le debieran o fueran pagaderas al gobierno o bien, cantidades que se le debieran al gobierno y que son condonadas o no cobradas; o

-el gobierno proporciona bienes o servicio distintos a los de infraestructura general de gobierno o compra de bienes.<sup>215</sup>

---

<sup>213</sup> Ibidem.

<sup>214</sup> Ibidem.

¿Cuándo es compensable un subsidio?

El artículo 1.2 del Acuerdo sobre Subvenciones de la OMC, establece que el subsidio es compensable sólo si es específico.<sup>216</sup> Bajo la Sección 2 (7.1) de la SIMA un subsidio no es específico si el criterio o las condiciones que rigen la elegibilidad para el otorgamiento del subsidio, así como la cantidad del subsidio es<sup>217</sup>:

- Objetivo;
- se encuentra previsto en un instrumento legislativo, regulatorio o administrativo o en cualquier otro documento público, y
- se aplica de tal manera que no favorece a una empresa en particular.<sup>218</sup>

La Sección 2 (7.2) de la SIMA establece la especificidad *de jure*.<sup>219</sup> Conforme a esta sección, un subsidio es específico si<sup>220</sup>:

- Por medio de un instrumento o documento legislativo, regulatorio o administrativo, se limita a una “empresa” en particular, en el ámbito de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención; o
- es un subsidio prohibido.<sup>221</sup>

---

<sup>215</sup> También puede existir una contribución financiera cuando el gobierno permite u ordena a un cuerpo no gubernamental a efectuar cualquiera de estas acciones (proporcionar bienes o servicios). Nota de Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 118.

<sup>216</sup> Ibidem.

<sup>217</sup> Ibidem.

<sup>218</sup> De acuerdo con la Sección 2 (1) el vocablo “empresa” debe entenderse como “un grupo de empresas, una industria y un grupo de industrias”. Nota de Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., Ibidem, p. 119.

<sup>219</sup> Ibidem.

<sup>220</sup> Ibidem.

<sup>221</sup> Ibidem.

La Sección 2 (7.3) de la SIMA establece la especificidad *de facto*.<sup>222</sup> Conforme a esta sección, el viceministro determina si un subsidio es de hecho específico tomando en consideración si<sup>223</sup>:

- El subsidio es utilizado únicamente por un número limitado de empresas;
- el subsidio es utilizado predominantemente por una empresa en particular;
- desproporcionadamente, grandes cantidades del subsidio son otorgadas en su mayoría a un número limitado de empresas, y
- la manera en que la autoridad que le otorga ejerce su facultad discrecional, indica que el subsidio no se encuentra al alcance general.<sup>224</sup>

La sección 2 de la SIMA, señala que la subvención no incluye el monto de cualquier derecho aduanal o carga fiscal interna impuesta a bienes por el gobierno del país de origen o país de exportación del cual los bienes, debido a su exportación del país de exportación o país de origen, han sido exentos o han sido o serán relevados por medio de reembolso.<sup>225</sup>

### **2.5.3 Regulación de las Subvenciones en la Legislación de México**

El artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior de México define subvención de la siguiente manera:

- I. La contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción o a un grupo de

---

<sup>222</sup> Ibidem.

<sup>223</sup> Ibidem.

<sup>224</sup> Ibidem, p. 120.

<sup>225</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*”, p. 143.



empresas o ramas de producción y que con ellos se otorgue un beneficio;

- II. Alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y que con ello se otorgue un beneficio.

Asimismo, incorpora en la legislación mexicana las subvenciones referidas en el anexo I del Acuerdo sobre Subvenciones y medidas Compensatorias del GATT 1994.

El monto de la subvención será el que la Secretaría de Economía (SE) determine con motivo del beneficio recibido y susceptible de ajustarse mediante las deducciones que la parte interesada solicite y justifique.<sup>226</sup>

#### **2.5.4 Subvenciones Upstream (“Río Arriba”) o Indirectas**

En Estados Unidos las subvenciones upstream serán aquellas otorgadas a los insumos que confieran un beneficio competitivo y tengan un efecto significativo en el costo del producto final. El beneficio existirá si el productor pagó por el insumo un precio inferior al normal. El criterio del beneficio se aplica conforme al porcentaje de la subvención, y se basa en los siguientes supuestos: que sea de más del 5%, de menos del 1%, o del rango intermedio.<sup>227</sup>

En Canadá la SIMA define de manera incompleta a estas subvenciones como los bienes subvencionados que son incorporados, consumidos, usados, o empleados en otros bienes. Tanto la International Trade Administration (ITA) como el Deputy

---

<sup>226</sup> Ibidem, p. 144.

<sup>227</sup> Ibidem.

Minister están investidos de un poder extensivo de discreción al tratar el asunto relacionado con las subvenciones.<sup>228</sup>

En México no se contemplan este tipo de subvenciones en la legislación.<sup>229</sup>

### **2.5.5 Programas Regionales**

En Estados Unidos los programas regionales serán sujetos de derechos compensatorios si son preferenciales, esto es, si otorgan un beneficio preferencial a una industria o a una región geográfica. Los programas regionales que no violen *de facto* o *de jure* la regla de la disponibilidad general no serán sujetos de derechos compensatorios.<sup>230</sup>

En Canadá la SIMA considera a los programas regionales como no dirigidos y los exceptúa de derechos compensatorios que beneficien a una región que por sus características geográficas o meteorológicas sea la única que podría beneficiarse de dicho programa.<sup>231</sup>

La ITA y la CIT concuerdan en que los programas serán sujetos de derechos compensatorios si violan *de facto* o *de jure* la regla de disponibilidad general.<sup>232</sup>

México no contempla este tipo de programas.<sup>233</sup>

---

<sup>228</sup> Ibidem.

<sup>229</sup> Ibidem.

<sup>230</sup> Ibidem.

<sup>231</sup> Ibidem.

<sup>232</sup> Ibidem.

<sup>233</sup> Ibidem.

## **2.6 Derechos Compensatorios y Derechos Antidumping en Estados Unidos y Canadá**

En Estados Unidos y Canadá, los derechos compensatorios son una medida internacionalmente aceptada para contrarrestar el efecto dañino, perjudicial o nocivo que las importaciones subvencionadas hayan causado, causen o puedan causar a la producción nacional de bienes o productos similares.<sup>234</sup> Los derechos compensatorios se imponen por una cantidad igual y no mayor a la subvención neta (Estados Unidos) o al monto de la subvención (Canadá).<sup>235</sup> Los derechos antidumping tienen el mismo principio, pero éstos son aplicados al dumping, y son impuestos por una cantidad igual y no mayor al margen del dumping.<sup>236</sup> Las propias investigaciones reciben sus nombres de estas figuras.<sup>237</sup>

## **2.7 Cuotas Compensatorias en México**

La cuota compensatoria es una figura netamente mexicana que opera como una medida de regulación o restricción a productos importados en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.<sup>238</sup> La legislación mexicana no hace distinción entre “cuotas antidumping” y “cuotas compensatorias”. Se utiliza el concepto de cuotas compensatorias respecto a la sanción que se impone, una vez que se determine la

---

<sup>234</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*” p. 146.

<sup>235</sup> *Ibidem.*

<sup>236</sup> *Ibidem.*

<sup>237</sup> *Ibidem.*

<sup>238</sup> *Ibidem.*

existencia de dumping o de subsidios compensables.<sup>239</sup> Parecería que el legislador mexicano aplicó la simplificación administrativa para obtener una figura al dos por uno, pues ésta abarca tanto el dumping como la subvención.<sup>240</sup> Al igual que los derechos compensatorios y antidumping, que tienen carácter temporal o definitivo, la cuota compensatoria puede ser también temporal o definitiva.<sup>241</sup> De igual manera, es importante señalar que, de acuerdo al artículo 63 de la LCE y al artículo 3 del Código Fiscal de la Federación, la naturaleza de las cuotas compensatorias es la de un aprovechamiento y no la de un impuesto, por lo que no son consideradas aranceles.

La LCE mexicana señala que las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria.<sup>242</sup>

Para la imposición de una cuota compensatoria por parte de la Secretaría de Economía mexicana son necesarios los siguientes factores<sup>243</sup>:

1. La existencia de una industria nacional afectada por una práctica desleal comercial internacional, o el proyecto para el establecimiento de una nueva industria que podría ser impedido por una práctica desleal comercial internacional.

---

<sup>239</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 84.

<sup>240</sup> Witker, Jorge, “El TLCAN...” p. 146.

<sup>241</sup> Ibidem.

<sup>242</sup> Artículo 28 LCE.

<sup>243</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 77-80.

2. Que la industria en realidad está sufriendo un daño, una amenaza de daño, o un retraso en la creación de una rama de producción.
3. Que el daño, la amenaza de daño, o el retraso a la creación de una rama de producción de la industria nacional sea consecuencia directa de las importaciones objeto de dumping o de subvención introducidas en el mercado mexicano.

En caso de dumping, la cuota compensatoria será igual a la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal de la mercancía en el país exportador en el curso de operaciones comerciales normales. En caso de subvención será equiparable al monto del beneficio otorgado. Sin embargo, surge una discrepancia aparente entre la ley y su reglamento, pues mientras la LCE dice lo arriba expuesto, el reglamento de la misma menciona que la cuota compensatoria provisional no será mayor pero “sí menor” al margen de dumping o monto de subvención, y en el caso de la cuota compensatoria definitiva, añade que no será mayor al margen de dumping o monto de subvención, pero “cabe la posibilidad de que sea inferior”, todo esto a consideración de la SE. Tal vez esta discrecionalidad es para que la Secretaría tome en cuenta, y de manera indirecta, el interés público.<sup>244</sup>

## **2.8 Procedimientos Administrativos**

### **2.8.1 Autoridades Investigadoras**

---

<sup>244</sup> Witker, Jorge, y Patiño, Ruperto. *La Defensa Jurídica contra Prácticas desleales de Comercio Internacional*. Edit. Porrúa, México, 1988.

Los procedimientos administrativos de los Estados Unidos, Canadá y México en materia de antidumping y cuotas compensatorias, son más o menos similares; no obstante, existe una diferencia muy importante entre los tres países acerca del número de dependencias federales que llevan a cabo las investigaciones y otros procedimientos administrativos al respecto.<sup>245</sup>

### **2.8.1.1 Estados Unidos**

En los Estados Unidos, la autoridad investigadora competente en materia de antidumping y cuotas compensatorias, es el Departamento de Comercio, dependencia que pertenece al Poder Ejecutivo. El DC determina si los productos son objeto de dumping o de subvención.<sup>246</sup> La Comisión de Comercio Internacional estadounidense (ITC), es un órgano quasi-judicial, una dependencia federal independiente del Poder Ejecutivo y del Departamento de Comercio, cuyos miembros son designados por el presidente de EUA.<sup>247</sup> La Comisión se encarga de la determinación de: 1) la existencia de daño o de amenaza de daño, y 2) la relación directa de causalidad entre la práctica desleal y el daño que sufren los productores nacionales.<sup>248</sup>

### **2.8.1.2 Canadá**

En Canadá, la autoridad investigadora competente es el Deputy Minister of National Revenue (Customs and Excise) (Viceministro de Ingresos (Aduanas e Impuestos al Consumo)), que se encarga de la determinación de la existencia de dumping y de

---

<sup>245</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias...*”, p. 133.

<sup>246</sup> Ibidem.

<sup>247</sup> Ibidem.

<sup>248</sup> Ibidem.

subsidios gubernamentales.<sup>249</sup> También, esta dependencia puede dictar las resoluciones preliminares con respecto al daño. El Tribunal de Comercio Internacional Canadiense, otra dependencia federal de carácter cuasi-judicial, es el responsable de la determinación del daño material.<sup>250</sup>

En Canadá el Viceministro debe emitir una resolución preliminar de dumping/subvención y de daño<sup>251</sup>, contrario a lo que sucede en los Estados Unidos, donde la Comisión de Comercio Internacional (ITC) es responsable de la determinación preliminar de daño.<sup>252</sup>

### **2.8.1.3 México**

A diferencia de los sistemas estadounidense y canadiense, en donde existen dos dependencias federales en materia de antidumping y cuotas compensatorias, el régimen mexicano cuenta con una dependencia federal, la SE, que se encarga de la determinación de la existencia de las prácticas desleales, de daño y de la relación directa de causalidad entre la práctica desleal y el “daño”. Específicamente, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la SE se encarga de las responsabilidades administrativas relevantes.<sup>253</sup> Una vez terminada una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la SE somete la resolución final a consideración de

---

<sup>249</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 108.

<sup>250</sup> Ibidem.

<sup>251</sup> Sección 38 (1) SIMA “El viceministro emitirá la determinación preliminar... de que hay un indicio razonable de que el dumping o subsidio ha causado daño o retraso o está amenazando con causar daño”.

<sup>252</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 114.

<sup>253</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución...*”, p. 134.

un grupo intersecretarial, la Comisión de Comercio Exterior.<sup>254</sup> Otra autoridad involucrada en las investigaciones sobre AD y CC es la Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargada de la recaudación de cuotas provisionales y definitivas.<sup>255</sup>

La SE, al igual que el Departamento de Comercio se basa en el principio de la mejor información disponible, si la información que proporcionan las partes interesadas no es exacta ni oportuna, la SE, podrá basarse, para emitir su resolución, en la mejor información disponible.<sup>256</sup> Por lo general, la mejor información disponible es la que proporciona la industria nacional.<sup>257</sup>

La división de funciones existente tanto en los Estados Unidos como en Canadá, hace más objetiva la tarea de la autoridad administrativa, puesto que dos cuerpos técnicos independientes analizan y deciden las dos hipótesis que se presentan tanto en el dumping como en la subvención.<sup>258</sup> Incluso, en la determinación del daño o amenaza de daño, la ITC estadounidense recibe las opiniones de congresistas, sindicatos y otros interesados en el problema en controversia.<sup>259</sup> Por otra parte, el Tribunal de Comercio Canadiense en su competencia evaluatoria del daño tiene autonomía reglamentaria y

---

<sup>254</sup> LCE artículos 6 y 58, y Reglamento de la LCE, Título II. Cita de Leycegui, Beatriz en “*Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 82.

<sup>255</sup> LCE artículo 65 y Reglamento de la LCE, artículos 82, I, h; 83, I, h. Cita de Leycegui, Beatriz, *Ibidem*.

<sup>256</sup> LCE, artículos 53 y 54 y Reglamento de la LCE artículo 164. Citado por Leycegui, Beatriz en “*Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México*.” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 86.

<sup>257</sup> Leycegui, Beatriz, *Ibidem*.

<sup>258</sup> Witker, Jorge, “*El TLCAN...*” p. 142.

<sup>259</sup> *Ibidem*.



estatutaria para funcionar de manera independiente de la autoridad administrativa.<sup>260</sup> En cambio la centralización de la Secretaría de Economía, en el derecho mexicano, ha mostrado ambigüedades, pues generalmente el destino de los productores mexicanos afectados por las prácticas desleales extranjeras queda en manos de estructuras que bajo presiones macroeconómicas actúan en forma un tanto lenta para los fines que se persiguen.<sup>261</sup> En nuestro derecho mexicano, sólo la SE es la que determina la admisión de una denuncia contra una práctica desleal de comercio.<sup>262</sup>

### **2.8.2 Partes Legitimadas para iniciar el procedimiento de revisión**

En los tres países signatarios del TLCAN se pueden iniciar las investigaciones en materia de antidumping o cuotas compensatorias de oficio o a solicitud de la industria nacional.<sup>263</sup>

#### **2.8.2.1 Estados Unidos**

En Estados Unidos las partes interesadas pueden ser los productores, los comerciantes o distribuidores, los sindicatos involucrados y otros grupos sociales, como los ecologistas, pero sólo los productores representativos del sector están facultados para iniciar un procedimiento en contra de una práctica desleal.<sup>264</sup>

---

<sup>260</sup> Ibidem.

<sup>261</sup> Ibidem.

<sup>262</sup> Ibidem.

<sup>263</sup> Artículos 49 y 50 de la LCE en México y Sección 45 de la SIMA en Canadá.

<sup>264</sup> Ibidem.

Aunque el propio DC puede iniciar una investigación AD o de CC rara vez lo ha hecho.<sup>265</sup> Estas investigaciones normalmente se inician cuando una “Parte Interesada” presenta una petición ante el DC y la ITC.<sup>266</sup> La definición “Parte Interesada” se refiere a<sup>267</sup>:

1. Una empresa que produce o vende un “producto similar”;
2. un sindicato que representa a la industria de EUA que produce o vende un producto similar; o
3. una asociación comercial, la mayoría de cuyos miembros producen o venden el producto similar.

El DC deberá rechazar la petición de un demandante por falta de representación si los productores estadounidenses que apoyan la petición no alcanzan el 25% del total del producto determinado en los EUA, o si los productores que se oponen a la petición cuentan con una producción mayor a la producción de quienes apoyan la petición.<sup>268</sup>

### **2.8.2.2 Canadá**

En Canadá no existe restricción o requisito alguno para que productores, distribuidores, sindicatos, etcétera, puedan denunciar prácticas desleales del comercio internacional, pues en realidad sólo se exige que tengan una mínima representatividad.<sup>269</sup>

---

<sup>265</sup> Winton, Jeffrey M., “Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 140.

<sup>266</sup> Ibidem.

<sup>267</sup> Ibidem.

<sup>268</sup> Ibidem.

<sup>269</sup> Ibidem.

La solicitud de inicio debe estar apoyada por productores nacionales, cuya producción represente más del 50% de la producción total de las mercancías similares; y la solicitud debe representar el 25% o más de la producción total de mercancías similares provenientes de la industria nacional.<sup>270</sup>

La Sección 45 de la SIMA señala que cualquier persona “interesada” puede formular una petición.<sup>271</sup> Conforme a la Sección 41(e) del Reglamento de la SIMA, tales personas incluyen al usuario de productos similares así como a cualquier asociación cuyo propósito sea el de abogar por el interés de los consumidores.<sup>272</sup>

### **2.8.2.3 México**

En México son parte interesada las personas físicas o morales productoras que representen como mínimo el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar, o directamente competidora, producida por la rama de producción nacional.<sup>273</sup>

No hay otra parte legitimada en forma expresa para iniciar el procedimiento en el derecho mexicano.<sup>274</sup>

Jorge Witker considera que es más amplio el derecho de accionar el procedimiento, en las legislaciones canadiense y estadounidense, pues allí se reconoce

---

<sup>270</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 111.

<sup>271</sup> *Ibidem*, p. 129.

<sup>272</sup> *Ibidem*.

<sup>273</sup> LCE artículos 40, 49 y 50. Reglamento de la LCE artículo 75, en relación con la información que debe proporcionarse al solicitar el inicio de una investigación. Cita de Leycegui, Beatriz, “*Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* ITAM, México, 1997, p. 90.

<sup>274</sup> *Ibidem*.

expresamente a los sindicatos una legitimidad procesal justificable, pues se trata de productores afectados por importaciones desleales, ya que los trabajadores son también productores en dichas legislaciones.<sup>275</sup>

## **2.9 Determinación de Daño Material y Prueba de Daño**

### **2.9.1 Estados Unidos**

Si el DC decide iniciar la investigación, la ITC debe realizar una investigación preliminar de daño para determinar si existe un “indicio razonable” de daño.<sup>276</sup>

De igual manera la prueba de daño la lleva a cabo la ITC, y es la misma para las investigaciones por derechos compensatorios y derechos antidumping; sin embargo, sólo los países firmantes del Código sobre subvenciones y Derechos Compensatorios o de compromisos semejantes con los Estados Unidos, gozan de la prueba del daño, a menos que la mercancía en cuestión esté libre del pago de impuestos aduanales. Los factores a tomar en cuenta son el volumen de las importaciones, el efecto en los precios nacionales, el impacto a los productores nacionales y las menguas que se presenten.<sup>277</sup>

### **Determinación del daño**

Una orden AD o de CC puede ser emitida sólo si las ventas por un valor justo menor al de las ventas han dañado considerablemente o amenazan causar daño material a una

---

<sup>275</sup> Ibidem.

<sup>276</sup> Winton, Jeffrey M., “Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 142.

<sup>277</sup> Witker, Jorge, “El TLCAN...”, p. 147.

industria estadounidense.<sup>278</sup> Las determinaciones de daño se realizan en dos etapas de la investigación llevada a cabo por la ITC.<sup>279</sup> Primero, la ITC determina si existe daño mediante la consideración de una serie de pruebas relacionadas con el bienestar general de la industria estadounidense, incluyendo factores tales como: disminución de la producción, ventas, participación en el mercado, ganancias y aprovechamiento de la capacidad de producción.<sup>280</sup> Segundo, la ITC considera varios factores al analizar si las importaciones han causado tal daño, incluyendo el grado de penetración de las importaciones, los precios comparativos de productos estadounidenses e importados y cualquier evidencia de evasión de precios o de ventas perdidas causadas por los productos importados.<sup>281</sup>

Finalmente, la ITC evalúa si las importaciones tendrían un impacto adverso sobre la industria de EUA en el futuro.<sup>282</sup> Esta evaluación requiere del análisis de una serie de factores tales como capacidad productiva e inventarios en el país exportador; así como un análisis de tendencias en los precios y en la participación en el mercado de las importaciones en Estados Unidos de América.<sup>283</sup>

---

<sup>278</sup> *Ibidem*, p. 172.

<sup>279</sup> *Ibidem*.

<sup>280</sup> *Ibidem*.

<sup>281</sup> *Ibidem*.

<sup>282</sup> *Ibidem*, p. 173.

<sup>283</sup> *Ibidem*.

### 2.9.2 Canadá

En Canadá, la sección 2 de la SIMA define “daño material” y “retraso” como aquellos causados a “la producción nacional de productos similares de Canadá”.<sup>284</sup> “Daño material”, en un caso de subsidio incluye un incremento en la carga financiera al programa de apoyo agrícola del gobierno federal o provincial en Canadá.<sup>285</sup> Generalmente “retraso” se refiere a aquella situación donde el establecimiento, desarrollo o la expansión de la industria nacional canadiense se encuentra impedida debido a la existencia de importaciones objeto de dumping.<sup>286</sup> En la práctica, son raras las reclamaciones que se basan en supuestos retrasos.<sup>287</sup>

Bajo la Sección 31 (3) de la SIMA el término “industria nacional” se refiere a los productores nacionales del “total de productos similares”, y excluye a los productores relacionados a un exportador o importador de las supuestas mercancías objeto de dumping o de subsidio.<sup>288</sup>

La Sección 37.1 del Reglamento de la SIMA, establece los factores que deben ser tomados en consideración al determinar si los productos subsidiados o sujetos de dumping han causado daño o retraso<sup>289</sup>:

---

<sup>284</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 124.

<sup>285</sup> Ibidem.

<sup>286</sup> Ibidem.

<sup>287</sup> Ibidem.

<sup>288</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*.” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 124.

<sup>289</sup> Ibidem, p. 126.

- El volumen de productos subsidiados u objeto de dumping –en especial si ha habido un incremento significativo en el volumen de las importaciones;
- el efecto que causen productos subsidiados u objeto de dumping en el precio de productos similares – en especial si estos productos han (1) socavado el precio de productos similares; (2) han abatido el precio de productos similares; (3) han reprimido el precio de productos similares al impedir los aumentos de precio de esos productos, que en otras circunstancias seguramente se hubieran dado, y
- cualquier número de factores que indiquen el impacto al estado de la industria nacional, resultado de los productos subsidiados u objeto de dumping – en particular (1) la disminución de la producción, ventas, participación de mercado, utilidades, productividad, utilidad sobre inversiones o utilización de la capacidad industrial; (2) los efectos negativos sobre la liquidez, inventarios, empleos, salarios, crecimiento o la habilidad de reunir el capital; y (3) en el caso de productos agrícolas, cualquier incremento con cargo a un programa de apoyo gubernamental.

En relación con la probabilidad de un daño material a futuro, el artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping del GATT y el artículo 15.7 del Acuerdo de Subvenciones del GATT subrayan que el daño material debe ser “claramente previsto e inminente”.<sup>290</sup> En la instrumentación de estos artículos, el Reglamento de la SIMA, en su Sección 37.1 (2) establece las siguientes indicaciones de amenaza de daño material:<sup>291</sup>

- La naturaleza del subsidio en cuestión y la forma en que pueda afectar el comercio internacional;
- si ha habido un incremento significativo de mercancías subsidiadas u objeto de dumping importadas a Canadá;
- si hay suficiente capacidad libremente disponible, o un incremento sustancial inminente en la capacidad de un exportador o de mercancías subsidiadas;

---

<sup>290</sup> Ibidem.

<sup>291</sup> Ibidem, p. 126.

- el potencial para sustituir mercancías en las instalaciones de producción destinadas a producir otros bienes;
- si los bienes ingresan al mercado nacional a precios que muy probablemente tengan efectos de abatir o reprimir el precio de bienes similares y que muy probablemente aumenten la demanda de mayores importaciones de esas mercancías;
- inventarios de las mercancías, y
- los efectos negativos potenciales y reales que puedan afectar los esfuerzos de desarrollo y producción, incluyendo aquellos que tiendan a producir un derivado o una versión más avanzada de mercancías similares.<sup>292</sup>

El Artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping del GATT y el Artículo 15.5 del Acuerdo de Subvenciones del GATT, requieren que se demuestre que las importaciones objeto de dumping/subsidio están causando daño “a través de los efectos del” dumping/subsidios.<sup>293</sup> Los dos artículos establecen lineamientos para determinar la presencia de causalidad.<sup>294</sup>

La Sección 37.1 (3) del Reglamento de la SIMA establece los lineamientos que se deben analizar para determinar la causalidad del daño por el dumping/subsidios<sup>295</sup>:

- El volumen y precios de importaciones de mercancías similares que no son objeto de dumping o subsidios;
- una contracción en la demanda de esas mercancías u otras similares;
- cambio en los patrones de consumo de esas mercancías u otras similares;
- prácticas comerciales restrictivas y la competencia entre productores extranjeros y nacionales;

---

<sup>292</sup> Ibidem, p. 127.

<sup>293</sup> Ibidem.

<sup>294</sup> Ibidem.

<sup>295</sup> Ibidem.



- desarrollo de tecnología, y
- la capacidad de exportación y productividad de la industria nacional con respecto a mercancías similares.

El Reglamento de la SIMA también requiere que el Tribunal considere si factores “distintos al dumping o subsidio de las mercancías” han causado daño o retraso o están amenazando causar daño.<sup>296</sup>

En Canadá la prueba del daño es aplicable a las investigaciones por derechos antidumping y derechos compensatorios, sin importar el país exportador o de procedencia de los bienes similares.<sup>297</sup>

### **2.9.3 México**

De manera semejante al criterio de los Estados Unidos, en México, la prueba del daño es aplicable a los países que otorguen la misma prueba respecto de las mercancías que México exporte a aquellos países.<sup>298</sup>

El artículo 39 de la LCE señala que se entenderá por daño, salvo el concepto de daño grave para medidas de salvaguarda:

- 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.

---

<sup>296</sup> Ibidem.

<sup>297</sup> Ibidem.

<sup>298</sup> Artículo 29, LCE.

De igual manera señala que en la investigación administrativa se deberá probar que las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones, causan daño a la rama de producción nacional y que el efecto de otros factores que pudieran afectar a la rama de producción nacional, distintos a la discriminación de precios o subvenciones, no será atribuido a las importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones.

En su artículo 40 señala que se entenderá por rama de producción nacional el total de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares, o aquellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total.

En su artículo 41 la LCE señala que la Secretaría de Economía, para la determinación de la existencia de daño material a la rama de producción nacional, deberá tomar en cuenta varios factores<sup>299</sup>.

El artículo 42 señala los factores que se deben tomar en cuenta para la determinación de la existencia de una amenaza de daño a la rama de producción nacional<sup>300</sup>.

---

<sup>299</sup> I. El volumen de importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o subvenciones. II. El efecto que sobre los precios de mercancías idénticas o similares en el mercado interno causa o pueda causar la importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. III. El efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate. IV. Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría, o en su caso proporcione la producción nacional.

<sup>300</sup> I. Una tasa significativa de incremento de la importación de mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones en el mercado nacional que indique la probabilidad de que se producirá un aumento sustancial de las mismas; II. una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un

Asimismo señala en el mismo artículo que ninguno de estos factores por sí sólo bastará necesariamente para la determinación de una amenaza de daño, pero que todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones y de que, de no aplicarse cuotas compensatorias, se produciría un daño en los términos de la LCE. Por último señala que la determinación de la existencia de amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

Existe todavía cierto margen de discreción por parte de la autoridad administrativa, en particular en lo que concierne al cálculo del valor normal mediante el método de valor reconstruido o por lo que hace a la determinación de daño,<sup>301</sup> especialmente cuando se determina el daño como un retraso en la creación de una rama de producción de la industria nacional, ya que esta se deja a la consideración discrecional de la autoridad administrativa. En la LCE no se mencionan los factores que debe observar la autoridad administrativa para declarar que las mercancías importadas están causando retraso en la creación de una rama de producción inexistente en la industria nacional. Esta laguna legal ocasiona que la autoridad administrativa puede basarse en criterios

---

aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones; III. si las importaciones se realizan a precios que tendrán el efecto de hacer bajar o contener el alza de los precios internos de manera significativa, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones; IV. la existencia de la mercancía objeto de investigación; V. en su caso, la naturaleza de la subvención de que se trate y los efectos que es probable tenga en el comercio; y VI. los demás elementos que considere conveniente la Secretaría, o en su caso, proporcione la producción nacional.

<sup>301</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 102.

subjetivos para determinar si el daño consiste en un retraso. De igual manera, la LCE establece que el cálculo del valor normal mediante el método de valor reconstruido se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una “utilidad razonable”, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen<sup>302</sup>. Una vez más podemos observar como se deja a discreción de la autoridad administrativa el cálculo del valor reconstruido. Esto debido a que no se determina que se debe incluir como costos de producción (como por ejemplo, el reparto de utilidades debe considerarse como un gasto de producción si se toma salario de los trabajadores), de igual manera el concepto de “utilidad razonable” es muy subjetivo y no se establecen factores objetivos para calcular la misma en la LCE.

Lamentablemente, esto es válido en todos los países, a pesar de los grandes avances y las disciplinas más estrictas negociadas multilateralmente e incluidas en los Acuerdos Antidumping y sobre Subvenciones del GATT (1994).<sup>303</sup>

## **2.10 Emisión de resoluciones por parte de las autoridades investigadoras de cada país**

En los tres países se dictan resoluciones preliminares respecto a la existencia de prácticas desleales y de “daño” dentro de un plazo razonable, se imponen derechos antidumping y compensatorios provisionales después de la publicación de las resoluciones preliminares positivas en los respectivos diarios oficiales. Una vez concluida la investigación, se publican las resoluciones definitivas y se aplican derechos

---

<sup>302</sup> LCE artículo 31.

<sup>303</sup> Ibidem.

antidumping y compensatorios hasta que cese la práctica desleal de comercio internacional.<sup>304</sup>

Las partes interesadas – los exportadores y los gobiernos extranjeros, así como los importadores y las industrias nacionales- tienen la plena oportunidad en los tres países, para presentar hechos y argumentos en apoyo de sus posiciones, ante las respectivas autoridades investigadoras competentes.<sup>305</sup>

En Canadá, la indagatoria del Tribunal de Comercio Internacional Canadiense incluye una audiencia formal en la cual las personas interesadas pueden presentar argumentaciones por escrito, citar y contrainterrogar testigos, presentar pruebas y realizar un argumento oral.<sup>306</sup>

Lo que distingue al procedimiento canadiense de los procedimientos de la International Trade Commission (ITC) (Comisión Internacional de Comercio) de los Estados Unidos y de la Secretaría de Economía (SE) de México, es precisamente la oportunidad de presentar pruebas y argumentos oralmente y de contrainterrogar testigos.<sup>307</sup>

---

<sup>304</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias..*” p. 134.

<sup>305</sup> Ibidem.

<sup>306</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 125.

<sup>307</sup> Ibidem.

En México, de acuerdo al artículo 59 de la LCE, la resolución definitiva debe emitirse dentro de los 210 días posteriores al día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación.

En Estados Unidos el volumen total de trabajo que requiere la preparación de las respuestas al cuestionario del DC dentro de los muy limitados plazos fijados y de conformidad con los requerimientos que marca el mismo DC, no coinciden con las prácticas normales de los negocios.<sup>308</sup> Por otra parte, la tarea de prepararse y tomar parte en una verificación de registros contables y documentación de otras fuentes es llevada a cabo por analistas del DC, quienes generalmente tienen muy poco entrenamiento contable o experiencia en el mundo de los negocios.<sup>309</sup>

Las características más importantes del sistema estadounidense son su transparencia y procedimiento equitativo.<sup>310</sup> Otra ventaja es que las empresas normalmente pueden predecir qué significan las reglas sustantivas de AD y CC y cómo se aplicarán.<sup>311</sup>

Las compañías que monten operaciones sin considerar cómo se aplicarán las reglas AD y de CC, pueden encontrarse sujetas a elevadas tasas compensatorias como resultado de estos casos.<sup>312</sup> Dichos resultados pueden ser injustos e injustificables.

---

<sup>308</sup> Winton, Jeffrey M., *“Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”*, Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 174.

<sup>309</sup> Ibidem.

<sup>310</sup> Ibidem, p. 175.

<sup>311</sup> Ibidem.

<sup>312</sup> Ibidem.

Pueden estar basados en ideas contrarias a las prácticas básicas de los negocios y de la realidad económica. Sin embargo, al menos en algunos casos, esos resultados también pueden evitarse.<sup>313</sup>

Después de que las autoridades investigadoras dictan las resoluciones definitivas e imponen las cuotas compensatorias definitivas, casi siempre surgen controversias al respecto.<sup>314</sup> Normalmente, las partes interesadas acuden ante los tribunales nacionales del país importador para impugnar la resolución definitiva.<sup>315</sup>

## **2.11 Procedimientos Nacionales de Impugnación**

### **2.11.1 Estados Unidos**

En Estados Unidos, se acude primero ante el Tribunal de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States Court of International Trade);<sup>316</sup> después, se puede apelar el fallo pronunciado por este tribunal federal ante el Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal (Court of Appeals for the Federal Circuit).<sup>317</sup>

Si alguna parte interesada en un procedimiento de antidumping se muestra insatisfecha con una resolución final ya fuere del DC o de la ITC, respecto de una investigación inicial, o del DC respecto de una revisión anual, ésta podrá recurrir a la revisión judicial de tal resolución ante la Corte de Comercio Internacional de EUA

---

<sup>313</sup> Ibidem.

<sup>314</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de Controversias...*” p. 134.

<sup>315</sup> Ibidem.

<sup>316</sup> Véase el artículo 516 A(a)(2)(A) de la Ley Arancelaria de 1930 de Estados Unidos, con sus reformas. Nota de Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 230

<sup>317</sup> Véanse los artículos 1292(c)(1) y 1295(a)(5) del Título 28 del Código de Estados Unidos. Nota de Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 230

(CIT) (U.S. Court of International Trade).<sup>318</sup> Los casos presentados ante la CIT pueden llevarse dos o más años para ser resueltos.<sup>319</sup> Por lo tanto, el DC puede concluir una revisión administrativa del caso antes de que el CIT tome una decisión sobre las cuestiones planteadas por la resolución original antidumping del DC.<sup>320</sup>

### **Revocación**

Una vez emitida una orden de imposición de una tasa o tarifa *ad valorem*, la empresa afectada puede solicitar al DC o a la ITC, que revoque la orden dado que las condiciones pudieron haber cambiado.<sup>321</sup> Si ya no hubiere daño causado a la industria nacional, la ITC estará facultada para revocar la orden. Igualmente, si el DC encuentra que no ha habido dumping o que no se han otorgado subsidios durante un periodo de tres años consecutivos y que no es probable que se vuelva a recurrir al dumping o a los subsidios en el futuro, puede revocar la orden.<sup>322</sup> En una revisión por cambio de circunstancias la carga de la prueba recae sobre la parte que solicita la revocación.<sup>323</sup> En consecuencia la revocación puede resultar muy difícil de obtener.<sup>324</sup>

---

<sup>318</sup> Winton, Jeffrey M., “Introducción a la legislación de antidumping y de cuotas compensatorias de EUA”, *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 149.

<sup>319</sup> *Ibidem*.

<sup>320</sup> *Ibidem*.

<sup>321</sup> *Ibidem*, p. 151.

<sup>322</sup> *Ibidem*.

<sup>323</sup> *Ibidem*.

<sup>324</sup> *Ibidem*.



Después de una decisión final de la CIT, las partes tienen derecho a apelar esa decisión ante la Corte de Apelaciones del Circuito Federal de EUA (U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit).<sup>325</sup>

Excepcionalmente, se pueden recurrir las sentencias definitivas dictadas por dicho tribunal de segunda instancia ante la Suprema Corte de los Estados Unidos.<sup>326</sup>

### **2.11.2 Canadá**

En Canadá, además de la revisión administrativa por parte del Viceministro (y ciertos funcionarios del Ministerio de Ingresos Canadiense) y del Tribunal, se puede acudir ante la Corte Federal de Apelaciones de Canadá (Federal Court of Appeals), para impugnar tanto las resoluciones finales, en materia de la existencia de dumping o del otorgamiento de los subsidios gubernamentales, emitidas por la Subsecretaría del Ingreso Nacional de Canadá para Aranceles, Ventas e Impuestos, como las resoluciones definitivas de “daño” dictadas por el Tribunal de Comercio Internacional de Canadá.<sup>327</sup>

### **Revisión Administrativa**

Bajo la Sección 76(2), el Tribunal puede, bajo su propia iniciativa o a solicitud del viceministro o de cualquier otra persona o gobierno, revisar su orden de AD y de CC y

---

<sup>325</sup> Ibidem.

<sup>326</sup> Véase el artículo 1254 del Título 28 del Código de Estados Unidos; Zenith Radio Corp. Contra United States, 437 U.S. 443, 1978 (sentencia emitida por la “Suprema Corte de Estados Unidos” en materia de subsidios gubernamentales y cuotas compensatorias). Nota de Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 230

<sup>327</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN.* Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 109.

al hacerlo, puede volver a realizar una audiencia sobre cualquier asunto antes de resolver, en cualquier tiempo posterior a la emisión de la orden.<sup>328</sup>

### **Revisión Judicial**

De conformidad con las Secciones 76 y 96.1 se puede solicitar ante la Federal Court of Appeal (Corte Federal de Apelaciones), una revisión judicial de algunas resoluciones del Viceministro y del Tribunal.<sup>329</sup> Las bases de una revisión están establecidas en la Sección 18.a (4) de la Ley de Cortes Federales, R.S.C. 1985, c. F-7, tal como fue reformada y la Sección 96.1 (2) de la SIMA.<sup>330</sup> Dado que este criterio de revisión es el objeto de la presente investigación el mismo se analizará en el Capítulo IV. De acuerdo con la Federal Court Act (Ley de la Corte Federal), la Corte Federal de Apelaciones puede<sup>331</sup>:

- Ordenarle a un tribunal federal realizar cualquier cosa o acto que en forma legal ha dejado de hacer o se ha negado a realizar o en forma poco razonable se ha retrasado a hacer; o
- declarar nulo o ilegal, derogar, hacer a un lado, hacer a un lado y devolver para nueva resolución de acuerdo con las directrices que considere apropiadas, prohibir o restringir una decisión, orden, decreto, o procedimiento del tribunal federal.

---

<sup>328</sup> Ibidem, p. 130.

<sup>329</sup> Ibidem.

<sup>330</sup> Ibidem.

<sup>331</sup> Ibidem.

Además se pueden apelar las sentencias definitivas pronunciadas por el Tribunal Federal de Apelaciones, directamente a la Suprema Corte de Canadá, siempre y cuando la corte más alta de Canadá, a su juicio, autorice tal apelación.<sup>332</sup>

Revisión de la aplicabilidad de cuotas antidumping/compensatorias a ciertos productos.

La SIMA también establece procedimientos para revisar si en el momento en que se encuentra vigente una orden AD o de CC, el funcionario de aduanas ha aplicado debidamente la orden a los productos importados.<sup>333</sup> De acuerdo con la Sección 56 (1.01), la determinación de un funcionario aduanal al aplicar una cuota antidumping a los productos importados, se puede apelar ante un “funcionario designado” para su redeterminación.<sup>334</sup> Bajo la Sección 58 (1.1), después de efectuada la redeterminación por un funcionario designado, se puede efectuar una nueva solicitud al Viceministro para una nueva redeterminación.<sup>335</sup>

En la práctica, en Canadá, las cuotas definitivas de antidumping raras veces se pagan, ya que para evitar estos pagos, los exportadores sitúan los precios de sus mercancías a nivel o por encima del valor normal determinado por el viceministro.<sup>336</sup>

---

<sup>332</sup> Geisze, Craig, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 230.

<sup>333</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 132.

<sup>334</sup> *Ibidem*.

<sup>335</sup> Si los bienes son importados desde un país miembro del TLCAN, la redeterminación puede ser solicitada por el gobierno de ese país miembro del TLCAN, el productor, el fabricante o el exportador de los productos. Nota de Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., p. 132.

<sup>336</sup> *Ibidem*, p. 134.

### 2.11.3 México

#### Revisión Administrativa

Finalmente, en México, de acuerdo al artículo 94 de la LCE y 121 del Código Fiscal de la Federación, el recurso de revocación se presenta ante la autoridad administrativa investigadora, (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la SE). El recurso de revocación contra resoluciones en materia de certificación de origen y los actos que apliquen cuotas compensatorias definitivas se imponen ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.<sup>337</sup> El recurso debe agotarse en esa instancia para que el recurso judicial proceda ante la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.<sup>338</sup> Como resultado de la revocación, la resolución administrativa, puede ser revocada, modificada o confirmada.<sup>339</sup>

#### Revisión Judicial

Además, una resolución emitida por SE, puede ser impugnada mediante recurso judicial de “juicio de nulidad” ante la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa,<sup>340</sup> una vez que se haya agotado el recurso administrativo de revocación

---

<sup>337</sup> LCE, artículo 94.

<sup>338</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 90.

<sup>339</sup> Ibidem.

<sup>340</sup> Craig Geisze hace hincapié en la pág. 230 de su artículo “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”: “el hecho de que el Tribunal Fiscal de la Federación se encuentre situado dentro del Poder Ejecutivo” y, por lo tanto, no es uno de los tribunales que se localizan dentro del Poder Judicial...” Hernández Puente, Cecilia Susana, op. cit., nota 32, p. 86. Como señala el Doctor Ruperto Patiño Manffer, “el Tribunal Fiscal de la Federación que, por su propia naturaleza, no es un tribunal de plena jurisdicción y más bien actúa como un tribunal de legalidad”. Patiño Manffer, Ruperto, “*Recursos ordinarios y jurisdiccionales en México. Sistemas actuales y casos relevantes*”, México, seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 28 de octubre de 1993, pp. 30-31 (presentación escrita).

ante la dependencia correspondiente.<sup>341</sup> El 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.<sup>342</sup>

El artículo 238 del Código Fiscal de la Federación señala el criterio de revisión que aplica el TFJFA, dado que este criterio representa el objeto de esta investigación, su análisis se hará en el Capítulo IV de la misma.

Craig Geisze señala que, como explica el Doctor Ruperto Patiño Manffer, “las sentencias dictadas por la Sala Superior de TFJFA, pueden ser impugnadas ante el Tribunal Colegiado de Circuito.<sup>343</sup> Es notable que “si alguien impugna la sentencia es la autoridad demandada en el juicio, el medio de impugnación será el recurso de revisión”.<sup>344</sup> Por otro lado, “si quien impugna la sentencia del TFJFA es cualquiera de los particulares que intervinieron en el juicio, el medio de impugnación será el juicio de amparo directo...”.<sup>345</sup>

En el juicio de amparo directo pueden alegarse dos tipos de violaciones: errores de procedimiento, si afectaron sentencias o resoluciones definitivas del TFJFA; y

---

<sup>341</sup> Véanse los artículos 94 y 95 e la Ley de comercio Exterior de México. Nota de Craig Geisze, en “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 230

<sup>342</sup> Artículo 239 del Código Fiscal de la Federación. Nota de Leycegui, Beatriz en “*Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México*”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 91.

<sup>343</sup> Patiño Manffer, Ruperto, p. 21. Cita de Craig Geisze, en “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 231.

<sup>344</sup> *Ibidem*. Cita de Craig Geisze.

<sup>345</sup> *Ibidem*.

errores de fondo en los propios procedimientos.<sup>346</sup> La autoridad judicial revisora “debe limitarse estrictamente a la revisión de cuestiones jurídicas, es decir, a determinar si el tribunal correspondiente aplicó la ley adecuada al caso.<sup>347</sup> Por lo tanto, en un procedimiento judicial de amparo, no se permite una revisión *de novo*”.<sup>348</sup>

Por último, el autor Craig Geisze, señala que como expone Cecilia Susana Hernández en su tesis profesional, “excepcionalmente, las resoluciones de amparo directo emitidas por los Tribunales Colegiados de Circuito pueden ser recurridas ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación cuando decidan sobre cuestiones de constitucionalidad..., cuando establezcan una interpretación directa de un precepto constitucional”<sup>349</sup>, o cuando por la “importancia” del caso, y en virtud de la facultad de atracción, la Suprema Corte de Justicia “atraiga” el caso.

El artículo 97 de la Ley de Comercio Exterior establece la siguiente norma importante: cualquier interesado podrá optar por acudir a los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales contenidos en tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte. De optarse por tales

---

<sup>346</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 92.

<sup>347</sup> *Ibidem*.

<sup>348</sup> Héctor Fix Zamudio, “A Brief Introduction to the Mexican Writ of Amparo”, en *California Western International Law Journal*, vol. 9, 1979, pp. 324-325. Cita de Leycegui, Beatriz en “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México”. *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 92. Leycegui señala que entre las funciones más importantes del procedimiento de amparo se encuentran las relacionadas con la protección de las garantías individuales, probar las supuestas leyes inconstitucionales, impugnar decisiones judiciales y someter a revisión actos y resoluciones administrativos.

<sup>349</sup> Hernández Puente, Cecilia Susana, p. 87. Cita de Craig Geisze, p. 231, los desafíos... Véase también el artículo 107, fracción V, de la Constitución Mexicana (“La Suprema Corte de Justicia de oficio o a petición fundada del correspondiente Tribunal Colegiado de Circuito, o de Procurador General de la República, podrá conocer de los amparos directos que por sus características especiales así o ameriten”). Nota de Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*” p. 231.

mecanismos: no procederá el recurso de revocación previsto en el artículo 94 ni el juicio (de nulidad) ante la Sala del Tribunal Fiscal de la Federación contra la resolución de la Secretaría que determina cuotas compensatorias definitivas o actos que las apliquen, ni contra la resolución de la Secretaría dictada como consecuencia de la decisión que emane de dichos mecanismos alternativos...»<sup>350</sup>

## **2.12 Revisión de Resoluciones por Paneles Binacionales del TLCAN**

Normalmente, las partes interesadas acuden ante los tribunales nacionales del país importador para impugnar una resolución definitiva en materia de antidumping o cuotas compensatorias.<sup>351</sup> Sin embargo, si surge una controversia al respecto entre los particulares mexicanos, canadienses o estadounidenses, o entre los tres gobiernos, se puede también acudir ante los paneles binacionales de arbitraje del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).<sup>352</sup>

La Sección 77.011 de la SIMA establece un procedimiento de revisión binacional que es aplicable a una “resolución definitiva” de parte del Viceministro o del Tribunal con respecto a mercancías procedentes de un país del TLCAN.<sup>353</sup> Conforme a esta sección, el Ministro de Comercio Internacional de Canadá, el gobierno de un país del TLCAN, cuyos productos están siendo sujetos a una resolución definitiva, o

---

<sup>350</sup> Artículo 97, fracción I, de la Ley de Comercio Exterior de México. Nota de Craig Geisze, “*Los Desafíos Jurídicos de México, Canadá y Estados Unidos...*”, p. 247.

<sup>351</sup> Geisze, Craig, “*La Revisión y la Solución de controversias...*”, p. 118.

<sup>352</sup> *Ibidem*.

<sup>353</sup> Thomas C., Tereposky G., Fujihara K., “*La Legislación y procedimientos de antidumping y de cuotas compensatorias de Canadá.*” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. Leycegui, Beatriz, coord. ITAM, México, 1997, p. 131.

cualquier otra persona que tuviera derecho a solicitar conforme al Federal Court Act (Ley de Cortes Federales) o Sección 96.1 de la SIMA, o de apelar conforme a la Sección 61 de la SIMA puede solicitar una revisión por parte de un panel del TLCAN al llenar una solicitud canadiense del TLCAN.<sup>354</sup>

Debido a que el TLCAN requiere que el panel binacional aplique el criterio de revisión establecido en la Sección 18.1 (4) de la Ley de Cortes Federales, la solicitud para la revisión de una resolución definitiva sólo se puede realizar sobre estas bases.<sup>355</sup>

De conformidad con el TLCAN, la LCE reconoce en su artículo 97<sup>356</sup> el derecho de las partes interesadas canadienses, mexicanas y estadounidenses de recurrir a los paneles binacionales de revisión previstos en el Capítulo XIX a impugnar cualquier resolución definitiva de la SE.<sup>357</sup> Este artículo también señala que no procederá recurso de revocación previsto en artículo 94 ni el juicio ante el TFJFA contra las resoluciones de paneles binacionales, ni contra las resoluciones de la SE dictadas como consecuencia de la decisión que emane de dichos mecanismos alternativos.<sup>358</sup> Por último señala que las partes interesadas deberán cumplir las resoluciones de los paneles binacionales y que éstos deberán aplicar los criterios de revisión previstos en el artículo 238 del Código Fiscal de la Federación.<sup>359</sup>

---

<sup>354</sup> Ibidem.

<sup>355</sup> Ibidem.

<sup>356</sup> Véanse también artículo 94 LCE y 202 del Código Fiscal de la Federación. Nota de Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México.” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 93.

<sup>357</sup> Leycegui, Beatriz, “Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México.” *Comercio a Golpes, Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional Bajo el TLCAN*. ITAM, México, 1997, p. 93.

<sup>358</sup> LCE artículo 97.

<sup>359</sup> Ibidem.