

EL DUMPING, COMO PRÁCTICA DESLEAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL MEXICANO

Dra. Alma de los Ángeles Rios Ruiz

PLANTEAMIENTO GENERAL

En el presente ensayo es una investigación descriptiva que parte de conceptualizar al dumping y el papel que juega como práctica desleal en el comercio internacional y a su vez, como afecta a los países participantes y en especial el daño que le ha causado a México, como caso práctico en la producción de maíz, a partir el tratado que tiene celebrado con América del Norte¹.

El Comercio Internacional se realiza a través de tratados internacionales, mismos que son signados por dos o más países para llevar a cabo actividades económicas de comercio². La Convención de Viena sobre derecho de los Tratados, establece en su artículo 2, la definición de tratado, como un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único, en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.

Nuestro país participa de ellos, toda vez que la Constitución Política de los estados Unidos Mexicanos en su artículo 89, fracción X, otorga la facultad de celebrarlos al Presidente y el artículo 79, fracción I, de la misma Ley fundamental, le da la facultad exclusiva al Senado de la República de aprobar los tratados que celebre el titular del Ejecutivo.

¹ Véase para mayor abundamiento del tema “Las relaciones comerciales de México a la luz de los procesos de integración económica”, en Temas Nuevos Selectos de Derecho Corporativo, Porrúa, México, 2004.

² En general, todos los acuerdos y tratados suscritos por México tienen como objetivo intensificar las relaciones económicas y comerciales; aumentar y diversificar el comercio; coordinar y complementar actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios; estimular las inversiones, facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales e intensificar la integración entre los países. Véase, Rios Ruiz Alma de los Ángeles. “La política Comercial Mexicana a la luz de la Ley sobre la aprobación de tratados internacionales en materia económica”. Temas Selectos de Derecho, Porrúa, México, 2007, p. 274.

En este orden de ideas, la economía Mexicana es una de las más abiertas en el mundo, tiene celebrados a la fecha 11 Tratados de Libre Comercio (TLC), siete Acuerdos de Complementación Económica (ACE), tres Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) y 20 Acuerdos de promoción y Protección Reciproca de las Inversiones.

MARCO CONCEPTUAL Y LEGAL

La práctica del comercio internacional siguiendo todas sus reglas y respetando los tratados y acuerdos con los demás Estados participantes, sería la regla general, una práctica leal del comercio.

Se considera práctica desleal la alteración de manera artificial por cualquier medio de las reglas de la competencia internacional que afecte el precio; también existen ciertas actividades que se pueden ubicar en una franja intermedia. En este sentido, se divide en tres categorías de prácticas: leales, restrictivas y desleales.

El artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior señala:

“Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39 de esta Ley. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales

de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley”³.

Las prácticas más comunes de carácter desleal son las que afectan al precio de venta del producto, las más típicas y comunes son el dumping⁴ y los subsidios o estímulos otorgados por un gobierno para impulsar la exportación.

En la doctrina se definen diversos tipos de dumping⁵ que no tan fácilmente se identifican en la práctica, y ellos son: el esporádico el intermitente y el continuo.

El dumping esporádico es una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción y que para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los productores extranjeros a precios reducidos.

El dumping intermitente o también denominado depredador o rapaz, tiene lugar cuando un productor en un esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende en el exterior a un precio reducido por un breve tiempo.

El dumping continuo o persistente se presenta cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro.

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

Los subsidios o subvenciones pueden ser compensatorios o puros. Los compensatorios son aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna, en cambio los puros buscan el conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros. Las subvenciones pueden ser desde una entrega en numerario hasta la devolución de impuestos a través de certificados, bonos especiales o incluso tipos de cambio múltiples que se reflejan en un beneficio especial para el exportador.

El artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior señala:

“... la subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionales aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase”⁶.

El dumping social referido a los bajos costos de la mano de obra, la duración de las jornadas laborales, la explotación infantil, los trabajos forzados y otros temas que podrían ser considerados como competencia desleal en el comercio internacional, también se habla del dumping ecológico, que tiene lugar cuando los costos de operación resultado de la regulación ambiental se internacionalizan en

³ Ley de Comercio Exterior. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993. P. 9

⁴ El término dumping que refiere la legislación de Comercio Exterior Mexicano alude a la discriminación de precios como un elemento de la práctica desleal, dicho término proviene del idioma inglés y de su definición se desprenden los siguientes elementos esenciales: valor normal, precio de exportación, margen de discriminación de precios, similitud de producto, daño importante, amenaza de daño importante o retraso importante en la creación de una rama de producción nacional así como la relación causal entre las importaciones a precios discriminados, el daño, la amenaza de daño o el retraso en la creación de una rama de producción nacional.

⁵ Ibidem

⁶ Ibidem

distinto grado en el interior de dos economías que comercian entre sí. José Carlos Fernández Rozas señala⁷ que el país con una regulación más permisiva contará con una ventaja en los costes, que trasladará a los precios. El argumento del dumping ecológico reside en que esa diferencia de precios es desleal y distorsiona el comercio.

Las primeras referencias que se tienen de la práctica del dumping se ubican en la investigación de Adam Smith publicada en 1776⁸. Desde hace más de ciento cincuenta años se han presentado casos de prácticas desleales como fue el caso de Gran Bretaña que dio lugar a que en 1816 Estados Unidos creara un arancel típicamente proteccionista para evitar el dumping del que era objeto.

MARCO CONTEXTUAL

Las producciones nacionales deben de ser más eficiente y competitiva en relación a la producción extranjera, ya que el comercio internacional en la apertura de los mercados, es una de los aspectos de más relevancia en la economía de un país.

El comercio mundial en las últimas décadas se ha venido incrementando exponencialmente, entre otros factores se debe, a la disminución arancelaria para diversos productos que se comercializan en los distintos países que participan en los acuerdos de libre comercio, con base inicialmente en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los retos para los productores e industriales nacionales, son el precio, calidad y servicio de los bienes importados, ya que de no ser así, se verán desplaza-

dos por la gran competencia existente en el ámbito internacional.

Existen otros casos donde la competencia con el exterior no es tan leal con la producción local, uno de los principales problemas es que esta situación es originada por el respaldo que reciben los exportadores del extranjero directamente de sus gobiernos, o también por la economía de escala en los mercados originales, admiten la venta de sus productos en el exterior precios por debajo de los de su mercado. Cada país debe velar por su producción nacional, para que no se de esta competencia comercial de manera desleal⁹.

Una empresa ubicada en un país que tenga tratado comercial con otro, en la lucha por capturar el mercado exterior, vende sus productos a un precio menor que el de su propio mercado, lo que a mediano y largo plazo representa un problema de supervivencia para el país importador.

Los motivos que mueven a la empresa de vender sus productos en el mercado internacional por debajo de los precios del mercado domestico, se admite económicamente que el dumping no tiene una justificación única, por lo tanto podríamos aseverar que la empresa posiblemente quiera que se desmantele la producción nacional o desplazar los productos importados dentro de su mercado, para posteriormente elevar los precios de sus productos. Otros de los fines de la empresa, puede ser una táctica temporal de penetración al mercado o ser un método de discriminación de precios en virtud de la diferente capacidad de pago de los mercados de importación¹⁰.

⁷ Fernández Rozas, José Carlos. Derecho Internacional Privado. Civitas Ediciones. 4ta Edición. España. 2007.

⁸ Adam Smith, economista y filósofo escocés, máximo exponente de la economía clásica. En 1776 publicó el Ensayo sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones, en el que sostiene que la riqueza procede del trabajo.

⁹ Véase para mayor abundamiento del tema "El comercio electrónico a la luz de los mercados virtuales", en IURIS TANTUM, Revista de la Facultad de Derecho, Universidad Anáhuac, México, Año XXI, número 17, otoño-invierno 2006.

¹⁰ Véase para mayor abundamiento del tema "Las relaciones entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y del Comercio (GATT) de 1994", Revista de la Facultad de Derecho, Universidad Anáhuac, México, Año XX, número 16, otoño-invierno 2005.

En la actualidad 133 países utilizan los mismos principios y disciplinas en sus legislaciones, con el propósito de blindarse ante el ejercicio habitual en el mercado internacional del dumping.

III ¿QUÉ ES EL DUMPING?

La idea planteada en el marco contextual, pretenden describir la práctica desleal conocida como dumping. El dumping se podría definir como la práctica desleal del comercio internacional, donde un producto se vende en el extranjero por debajo del precio que en el mercado nacional o de origen.

Miltiades Chacholiades, en su libro *Economía Internacional*, el dumping es “una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)”¹¹.

Desde el punto de vista de la doctrina el dumping se define “como una forma de comportamiento de los precios en la cual un productor o exportador extranjero de una mercancía discriminada entre dos mercados, ya sea entre un mercado domestico o interno y un mercado.

Para que esta práctica desleal sea considerada condenable, debe de causar un daño relevante a una rama de la producción nacional, o retrasar la creación de una rama de producción en cierto país. La formula de dumping sería, dumping mas nexo causal más daño.

Las empresas con la práctica del dumping, pretenden hacer quebrar a sus competidores y apoderarse del mercado, este asunto no deja de ser una cuestión de capital, ya que estas empresas al apostarle a

estas prácticas, financian ventas a precios que contienen algunas veces pérdidas o ganancias cero.

El dumping en general, causa daños a las economías domesticas, debido a que esta situación conduce hacia la eliminación injusta en términos de competitividad, de empresas eficientes que promueven la creación de empleos y el desarrollo de un país, porque al verse lesionadas y en la quiebra, se disminuye el número de empresas, afectando a la población económicamente activa y con ello merma o destruye la economía nacional.

IV CAUSAS DE DUMPING

El dumping tiene sus causas tanto en los países importadores como en los exportadores, para los países exportadores obedece a dos causas. La primera es por los excedentes de la producción, cuando un país tiene excedentes en la producción de cierto bien, esté busca la forma de deshacerse de él, y busca disminuir su precio en el mercado internacional, incluso sin buscar beneficios lucrativos ya que sólo podría estar en el supuesto de desplazar su producción excedente captando lo necesario para sufragar los gastos de materia prima y de producción.

El segundo es porque pretende apoderarse del mercado exterior, tomando medidas para vender sus productos más baratos en el extranjero, pretendiendo atraer a los compradores para que consuman de sus productos y con ello tratar de monopolizar el mercado.

En el caso del país importador, primeramente se ve afectada su producción nacional, ya que se vendería en forma exponencial el producto extranjero como ya lo vimos anteriormente, pero viéndolo de otra óptica, podríamos definir como segunda causa efecto, una benéfica o favorable, que al introducir un producto al mercado nacional este no cause

¹¹ Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*. Segunda Edición. México. Mc Graw Hill. 1992. Pág. 254

daño a lo que actualmente se produce domésticamente, por lo tanto no altera la producción local y logras la satisfacción del consumidor.

VANTIDUMPING EN MÉXICO Y EL TLCAN

La determinación de la existencia de discriminación de precios (dumping) o subvenciones, del daño o amenaza de daño, de su relación causal y el establecimiento de cuotas compensatorias se lleva a cabo mediante una investigación prevista en la LCE y su reglamento.

El productor mexicano afectado por esta práctica desleal puede acudir ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (SE) para que con base en lo supuesto por los títulos V a VII de la Ley de Comercio Exterior y su reglamento se inicie una investigación que versará sobre la existencia de discriminación de precios o de subvención o el daño causado o que pueda causarse a la producción nacional¹².

La UPCI como área especializada para llevar a cabo investigaciones de esta naturaleza surge paralelamente al proceso de apertura comercial de México, cuando en 1986 se publica la ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y del Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, al mismo tiempo se estableció en México un procedimiento administrativo para determinar la existencia de prácticas desleales de comercio y el monto de la cuota compensatoria necesaria para corregir las distorsiones que causan en el mercado. El sistema antidumping mexicano nace en medio de acciones muy resueltas de política comercial, tendientes a abrir la economía y a racionalizar los mecanismos

de protección, el establecimiento del sistema antidumping es el complemento necesario de un proceso de esta naturaleza”.

Lo anterior, en cuanto a los medios de control nacionales se refiere, México forma parte de un tratado (TLCAN) y en ese sentido tendrá que apegarse a otras disposiciones que en el mismo se señalan tales como:

El capítulo XIX del TLCAN¹³ se refiere genéricamente a la revisión de las decisiones sobre prácticas desleales de comercio y en él se prevén dos tribunales arbitrales ad-hoc y dos comités que son:

- 1.- Panel de expertos para conocer si una reforma legislativa en materia antidumping es congruente con el TLCAN, específicamente con el capítulo XIX
- 2.- Tribunal arbitral para revisar las resoluciones dictadas en dichos temas por los órganos nacionales
- 3.- Comité especial para proteger el sistema de revisión
- 4.- Comité de impugnación extraordinaria

El capítulo XIX del TLCAN permite remplazar la revisión judicial interna de las resoluciones de la autoridad investigadora en materia de cuotas compensatorias mediante la revisión que lleve a cabo un panel binacional

De acuerdo al capítulo XIX el panel se integra por cinco miembros, entre los cuales habrá cuando menos dos nacionales de cada país implicado, y la revisión que realizan se lleva a cabo con base en el expediente de la investigación administrativa.

En principio, los paneles deben rendir su resolución

¹²Véase “El papel que juega el arancel en los Tratados de Libre Comercio suscritos por México” en Revista electrónica del Departamento de Derecho del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Campus, Estado de México, Verba Iuris. La palabra del Derecho, Año 4, número 1, febrero, México, 2006, <http://www.cem.itesm.mx/derecho/verba-iuris/index.html>

¹³Véase “Los paneles arbitrales como medio alternativo de solución de diferencias”, en Revista electrónica del Departamento de Derecho del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México, Verba Iuris. La palabra del Derecho, Año 4, número 1, febrero, México, 2007, <http://www.cem.itesm.mx/derecho/verba-iuris/index.html>

en el plazo de 315 días naturales a partir de la fecha en que se haya solicitado su instalación y tienen facultades para “confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión”. El fallo de un panel es obligatorio para las partes implicadas y no puede ser impugnado ante los tribunales nacionales

El procedimiento de revisión por los paneles binacionales ha sido el mecanismo de solución de controversias más utilizado del TLCAN. A la fecha se han llevado a cabo un total de 109 procedimientos, de los cuales 20 iniciaron en Canadá, 73 en Estados Unidos y 16 en México

El capítulo XIX del TLCAN contempla un mecanismo de naturaleza arbitral para la solución de controversias en materia de discriminación de precios (dumping) y subsidios; también se establece un sistema “híbrido” en el cual los paneles tienen carácter internacional, pero la legislación y el criterio de revisión aplicables son nacionales.

El tribunal arbitral para revisar las resoluciones dictadas en materia de práctica desleal de comercio por los órganos nacionales, es el mecanismo más complejo de los contenidos en el capítulo XIX del TLCAN. A la fecha, de 109 casos entre los tres países, se han presentado 16 procedimientos ante paneles de revisión de resoluciones dictadas por autoridades mexicanas

Muy a propósito del tema ya expuesto, y que guarda estrecha relación con las prácticas del dumping es el capítulo XI del TLCAN.

SECCIÓN A

Tratamiento que se otorga a los inversionistas de la región.

Trato Nacional.- El Artículo 1102 del TLCAN establece el trato a los inversionistas e inversiones de las partes será “no menos favorable que el que otor-

gue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones”, se aplica a gobiernos estatales o locales.

Trato de Nación Más Favorecida.- Establecido en los artículos 1103, 1203, 1406 del TLCAN establece que el trato que cada parte dará a los inversionistas y a sus inversiones dentro del TLCAN será “no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra parte o de un país que no sea parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta, u otra disposición de inversiones”.

Nivel Mínimo de Trato.- El artículo 1105 establece que cada parte dará a los inversionistas o a sus inversiones un nivel mínimo de trato que será el “trato acorde con el derecho internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas. El trato justo y equitativo se usa en relación con el trato directo que da un Estado al Inversionista o a la inversión en las acciones normales de gobierno

El nivel de protección y seguridad se refiere a la obligación del estado de ejercer las acciones debidas para proteger a un inversionista o una inversión de una probable amenaza de daño que provenga de una tercera parte.

Para determinar el valor justo de mercado, un tribunal puede elegir el criterio de valoración que mejor se ajuste al valor justo en el mercado de esa inversión.

VI MÉXICO, AFECTADO POR EL DUMPING EN EL MAÍZ

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte se firmo con el fin de eliminar los derechos aduanales en el intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, el cual contiene un conjunto de reglas que acuerdan los tres países para comprarse y venderse productos y servicios.

Este tratado fue firmado el día 17 de diciembre de 1992, para entrar en vigor el 1 de enero de 1994, con ello, llevaba consigo crear la zona de libre comercio más grande del mundo, con cuatrocientos seis millones de personas produciendo bienes y servicios de un valor de más de once billones de dólares.

A pesar de que uno de los aspectos importantes del acuerdo, es no imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno, esto también implica no vender a precios menores que los que se comercializan dentro del mercado interno. Así como, lo relacionado a los subsidios a diferentes sectores de la producción.

Una de las situaciones que menos ha beneficiado a México en este acuerdo, es lo relacionado a la producción de maíz, existen índices que demuestran que nuestros productores en vez de ser beneficiados por esta situación, se ha tornado muy difícil para ellos y sus familias.

México a la hora de negociar el tratado, lo hizo bajo presupuestos irrealistas, toda vez que los sectores que tenía que haber ajustado, no los ajusto. En el sector agrario nuestro país tenía una ventaja comparativa con nuestro vecino del norte, al paso de los años vemos que solo era una ilusión.

En este acuerdo se señala como periodo máximo el de 15 años para la liberación absoluta de los intercambios comerciales entre los tres países. En el capítulo agrario, se prevé la liberación rápida de la

mayor parte de los sectores, con excepción de una lista restringida de productos considerados como sensibles para algunas de las partes, y dichos productos quedaron sujetos a periodos transitorios. Estados Unidos se aseguro de excluir del tratado cualquier compromiso de reducción sustantiva de sus programas de apoyo a la agricultura. Incluyendo aquellos que afectaban a sectores esenciales para el campo mexicano.

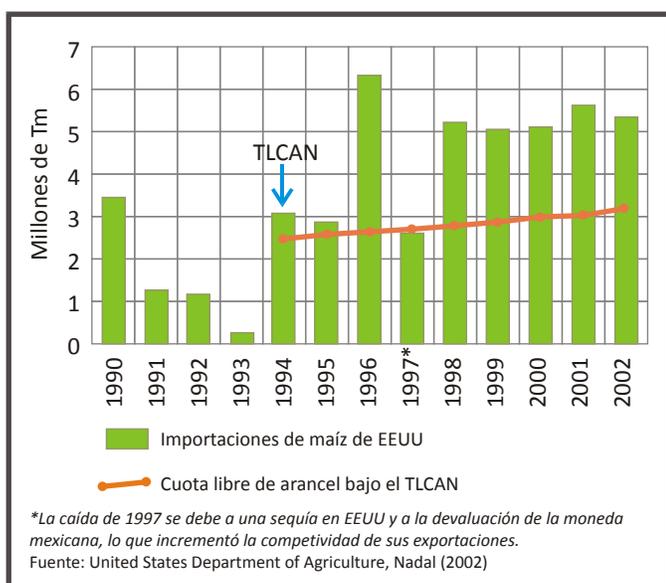
El maíz al estar dentro de uno de estos productos denominados como sensibles, se estableció retrasar hasta 2008 su liberación completa, reduciendo los aranceles e incrementando la cuota de importación en forma progresiva. Se pretendía con esto amortiguar el golpe a uno de los sectores ya castigados en nuestro país desde principios de los noventa con la eliminación de los precios mínimos garantizados, que fue sustituido por ayudas directas a los productores, provocando grandes iniquidades.

Este compromiso de manera progresiva se vio afectado por un adelanto que en vez de tardar 15 años, sólo tardo un poco mas de 30 meses, estableciendo el gobierno mexicano cuotas de importación muy por encima de las acordadas, lo que ha tenido un enorme impacto en el sector productivo nacional.

Las importaciones de mexicanas de maíz provenientes de Estados Unidos, al ser liberado se incrementaron a lo doble del programa acordado, con excepción de 1997 se ha triplicado en relación a los niveles previstos en el TLCAN. El grano estadounidense ha llegado a alcanzar más de un cuarto del valor de la producción nacional y ha cubierto el 30 por ciento de la demanda en los últimos años, en uno de los países del mundo con más alto consumo per cápita de maíz.

Las importaciones que excedían lo acordado nunca fueron gravadas con los aranceles previstos, por lo que entre 1994 y 1998 los ciudadanos mexicanos dejamos de ganar por concepto de aranceles más de 2.100 millones de dólares por este concepto.

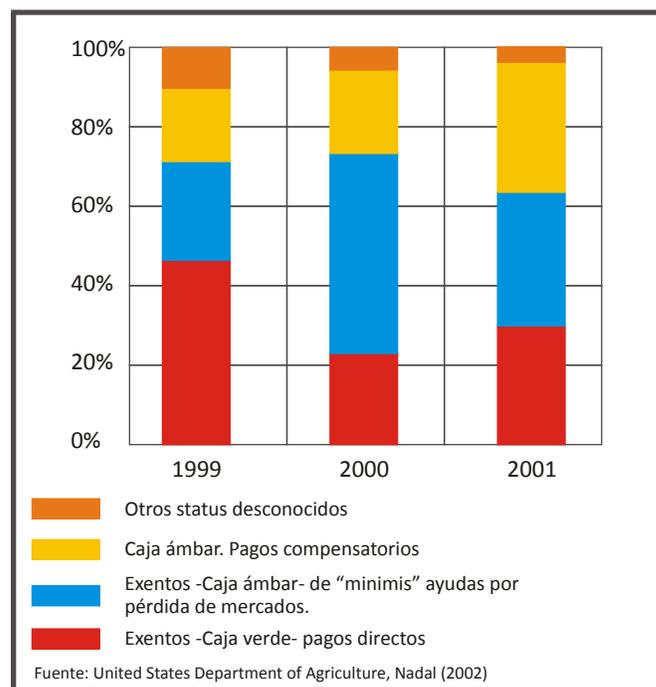
La liberación y el monto abrumador de importaciones baratas han tenido como consecuencia lo previsible, el desplome de los precios y el deterioro incalculable de las condiciones de vida de los pequeños productores, que han sufrido la caída del precio del maíz en un 70 por ciento. Esto significa que los productores maiceros nacionales viven con menos de un tercio de los ingresos que tenían hasta antes del libre comercio con nuestros vecinos del norte.



Como parte de esta investigación y poder relacional esta práctica como desleal y clasificarla dentro del apartado de subsidios que señalamos en la parte conceptual de este trabajo y podríamos también encuadrarla como un dumping oficial. Mencionamos en adelante algunos datos de los subsidios que da el gobierno de los Estados Unidos a su sector agrícola.

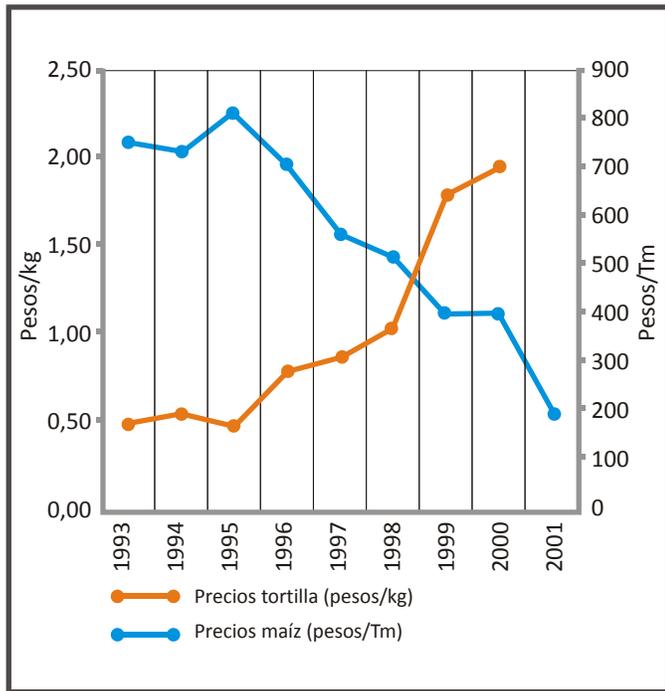
Estados Unidos afirma que sus subsidios no alteran ni afectan sus exportaciones, pese a sus desembolsos en este sector. Las normas de la OMC fracasan cuando reconocen hasta que punto estos subsidios estimulan la producción de maíz y se ven reflejados en los precios de exportación.

La mayor parte de las ayudas directas están exentas de restricción por parte de la OMC, pese la evidencia que tienen al orientar e influir en la producción. Incrementando el ingreso directo del productor, dejando éste de lado el riesgo de producción y la necesidad de recursos para hacerlo. Y por otro lado, los pagos futuros que les permite actualizar sus indicadores de extensión y productividad.



La gran paradoja, pese al desplome de los precios del maíz por los motivos del dumping subsidiario que ha permitido la OMC, por las prácticas desleales de Estados Unidos con nuestro país, bajo el amparo del TLCAN. Nuestros consumidores se han visto en gran parte afectados por los precios en incremento de uno de los productos de la canasta básica que requiere al maíz como materia prima.

Solo unas cuantas empresas se han beneficiado, ya que se han interesado en la baja de precios para así verse favorecidas con los márgenes de ganancia que se originan, teniendo la materia prima de sus productos relativamente baja, mismas que tienen una posición mayoritaria en el comité de importación, organismo asesor del gobierno mexicano.



El maíz es únicamente un caso de dumping, pero podemos seguir comentando otros casos como es el tomate, soya, algodón, trigo, arroz, azúcar y otros más, que Estados Unidos estratégicamente viene realizando.

CONCLUSIÓN

- 1.- El dumping, es la práctica desleal que tiene como objeto, vender productos en el extranjero a menor precio que el mercado local, esta práctica hoy en día es muy utilizada por los distintos Estados que participan dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), esta situación se da fundamentalmente por los excedentes de producción del país exportador o por que el exportador quiere apropiarse del mercado exterior.
- 2.- México no está exento de este tipo de prácticas, que sus socios comerciales han venido practicando bajo la tutela de los tratados internacionales. Hoy en día nuestros productores de maíz siguen siendo desfavorecidos, no bastan las ayudas minúsculas que opera nuestro gobierno, desgraciadamente, el caso de estudio que nos ocupa, afecta directamente a la clase más desprotegida de nuestro país, sin la atención por parte de nuestras autoridades de estas desventajas, lo único que estamos logrando con estas aperturas comerciales donde no se han respetado los plazos señalados gradualmente para dichas aperturas, y nuestro gobierno consienta estas irregularidades, las ventajas que pensábamos tener, se están convirtiendo en amenazas que incluyen la emigración de nuestros nacionales al destino de donde se deriva tal represión económica.
- 3.- Nuestro país se fue con la inercia de era benéfico bajar los costos del maíz, a través de las grandes importaciones, sin prever que eso estaba castigando al mercado nacional directamente en su producción, ya que al no ser suficiente el ingreso que representa esta actividad en nuestro país, los pequeños productores abandonaron la actividad, situación que vimos reflejada meses atrás, donde se escasea el producto, y nos pone en una condición de crisis nacional.

4.- El Acuerdo de Agricultura deberá garantizar la protección de los países en con economías emergentes, por cuestiones de desarrollo y seguridad alimentaria. Poniendo atención en la serie de subsidios que dan los países altamente desarrollados a sus productores. El gobierno mexicano, debe analizar esta serie de situaciones que se han venido presentando, para prever otro des abasto de maíz, planificar la producción ahora que también se utiliza este producto para la producción de combustible, así como una mejor estrategia para la implementación de un nuevo esquema de subsidios.

BIBLIOGRAFÍA

- Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*. Segunda Edición. México. Mc Graw Hill. 1992. 674 Páginas.
- De Ita, A. (1999) "Libre Mercado de Granos: Propiedad Privada". *La Jornada*, Abril 1999.
- Fernández Rozas, José Carlos. *Derecho Internacional Privado*. Civitas Ediciones. 4ta Edición. España. 2007.
- Hernández, Fernández, Baptista, Roberto. *Metodología de la Investigación*. Segunda Edición. México. Mc Graw Hill. 1999. 501 Páginas.
- Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. "*Las relaciones comerciales de México a la luz de los procesos de integración económica*", en *Temas Nuevos Selectos de Derecho Corporativo*, Porrúa, México, 2004.
- Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. "*La política Comercial Mexicana a la luz de la Ley sobre la aprobación de tratados internacionales en materia económica*". *Temas Selectos de Derecho*, Porrúa, México, 2007, p. 274.
- Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. "*El comercio electrónico a la luz de los mercados virtuales*", en *IURIS TANTUM*, Revista de la Facultad de Derecho, Universidad Anáhuac, México, Año XXI, número 17, otoño-invierno 2006.
- Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. "*Las relaciones entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y del Comercio (GATT) de 1994*", *Revista de la Facultad de Derecho*, Universidad Anáhuac, México, Año XX, número 16, otoño-invierno 2005.

Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. *“El papel que juega el arancel en los Tratados de Libre Comercio suscritos por México”* en Revista electrónica del Departamento de Derecho del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Campus, Estado de México, Verba Iuris. La palabra del Derecho, Año 4, número 1, febrero, México, 2006, <http://www.cem.itesm.mx/derecho/verba-iuris/index.html>

Ríos Ruiz Alma de los Ángeles. *“Los paneles arbitrales como medio alternativo de solución de diferencias”*, en Revista electrónica del Departamento de Derecho del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México, Verba Iuris. La palabra del Derecho, Año 4, número 1, febrero, México, 2007, <http://www.cem.itesm.mx/derecho/verba-iuris/index.html>

Schwentesius, R. And M.A. Gómez (2002) Los Sectores Agroalimentarios de México, Estados Unidos y Canadá ante el TLCAN, Chapingo: Universidad Autónoma de Chapingo.

Yunez-Naude, A. (2002) Lessons from NAFTA: The case of Mexico's Agricultural Sector, informe final para el Banco Mundial.