

México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional

• • • • • GUSTAVO A. BÁEZ LÓPEZ*

Con la consolidación de la apertura comercial a mediados de los años ochenta, México estableció un sistema contra las prácticas desleales tendiente a garantizar condiciones equitativas de competencia entre los productores nacionales y los proveedores extranjeros. En el ámbito internacional, los países reconocen que el *dumping* y las subvenciones pueden ser lesivos para las industrias nacionales y justifican la imposición de medidas cuyo fin sea restablecer las condiciones justas de comercio al amparo de las siguientes disposiciones: a) el artículo VI del GATT y el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT 1994 (Acuerdo *Antidumping*), tratándose de *dumping*, o b) el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (Acuerdo sobre Subvenciones), en el caso de subsidios.

Conforme más países establecen sistemas *antidumping* y anti-subvenciones, como México, Argentina, Brasil, Corea o India, que en ocasiones emplean contra importaciones procedentes de países con una amplia tradición en el uso de estos instrumentos, se intensifican los estudios que intentan resaltar las bondades del *laissez-faire* y la no intervención en los mercados,¹ en contraste con los que justifican este tipo de medidas. Lo anterior muestra la necesidad de revisar las características de los sistemas en diversos países para contar con mayores elementos de juicio al evaluar la pertinencia o no de su aplicación. El objetivo de este trabajo es conocer aspectos generales del sistema mexicano con-

tra prácticas desleales de comercio. En primer término se describen los orígenes de este tipo de sistemas en escala internacional; en segundo, la participación y las características del sistema mexicano y, finalmente, se presentan las conclusiones.

ORÍGENES DE LOS SISTEMAS EN ESCALA INTERNACIONAL

Desde principios del siglo XX algunas de las economías más desarrolladas establecieron legislaciones contra prácticas desleales de comercio internacional en sus modalidades *antidumping* y subvención como instrumentos justificados de política comercial.

Sistema *antidumping*

La primera legislación en la materia fue establecida en 1904 por Canadá para proteger a su industria siderúrgica contra importaciones procedentes de Estados Unidos. Posteriormente, Nueva Zelandia (1905), Australia (1906), la Unión de Sudáfrica (1914) y Estados Unidos (1916) adoptaron legislaciones en la materia.²

En sus inicios, las legislaciones contenían diversas lagunas que han ido superándose con el tiempo, como por ejemplo la incorporación de la "prueba de daño" como condición imprescindible para establecer derechos *antidumping*. El caso extre-

1. Para una lista ilustrativa véase Gunnar Niels y Adriaan Ten Kate, "Trusting Antitrust to Dump Antidumping. Abolishing Antidumping in Free Trade Agreements without Replacing it with Competition Law", *Journal of World Trade*, vol. 31, núm. 6, diciembre de 1997.

* Centro de Investigaciones en Educación y Negocios Internacionales/Centre of International Business and Education Research (CIENI), Universidad Anáhuac del Sur, World Trade Center, México.

2. J. Michael Finger, "Dumping and Antidumping. The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*, vol. 7, núm. 2, julio de 1992, y Angelos Pangratis y Edwin Vermulst, "Injury in Antidumping Proceedings", *Journal of World Trade*, Suiza.

mo lo constituye quizá la legislación de 1916 de Estados Unidos, que incluso establece responsabilidad penal y civil contra quien importe cualquier artículo extranjero a precio sustancialmente inferior al valor real de su mercado con la "intención" de destruir o dañar la producción nacional.³ Recientemente un grupo especial de la OMC recomendó a ese país modificar esa ley para hacerla compatible con los derechos y obligaciones asumidos en la Organización.⁴ En la práctica, la legislación de 1916 fue anulada por la Ley *Antidumping* de 1921 y ésta, a su vez, quedó derogada por la Ley Arancelaria de 1930.

Para 1921, Francia, el Reino Unido y la mayoría de los países pertenecientes al Commonwealth Británico habían adoptado legislaciones internas en materia *antidumping*.⁵

Con el establecimiento del GATT en 1948 se obtuvo por primera vez consenso en el ámbito multilateral para que los países miembros pudieran adoptar medidas para contrarrestar los precios de las importaciones a precios de *dumping* que causan o amenazan causar daño a las industrias nacionales.⁶ La aplicación de este artículo se amplió con el Código *Antidumping* que entró en vigor en 1967, como resultado de las negociaciones de la Ronda Kennedy. Durante la Ronda de Tokio éste fue revisado y se modificó en 1979, principalmente para hacerlo compatible con el Código sobre Subvenciones recientemente negociado. Por último, aquel código fue sustituido con el Acuerdo *Antidumping*, que entró en vigor en 1995 con la creación de la OMC.⁷

Sistema antisubvención

La legislación de 1897 fue la primera en Estados Unidos que se refirió a las prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de subsidios y las medidas para compensarlos.⁸ La

3. En la actualidad las medidas sólo se aplican cuando se acredita que el *dumping* daña o amenaza con dañar a la industria del país importador. *De jure y de facto*, una "prueba" rigurosa de daño puede hacer la diferencia entre la aplicación justificada de derechos *antidumping* o bien su empleo con meros fines proteccionistas.

4. Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos. Ley Antidumping de 1916. Reclamación presentada por las Comunidades Europeas*, WT/DS136/R, marzo de 2000.

5. J. Michael Finger, *op. cit.*

6. Las medidas consisten en la aplicación de derechos de importación adicionales a los productos extranjeros para lograr que su precio se aproxime al "valor normal" o para eliminar el daño causado a la producción nacional del importador. Hay tres formas de calcular este "valor justo": a) con el precio del producto en el mercado interno del exportador; b) el precio aplicado por el exportador en otro país, o bien, c) el valor reconstruido, es decir, la suma de costos y gastos de producción, más un margen de utilidad del exportador.

7. A diferencia de los "códigos de conducta" prevalecientes con el GATT, donde los países miembros decidían cuáles de ellos suscribían, los ahora denominados "acuerdos" son obligatorios para los miembros de la OMC.

8. United States International Trade Commission, *Antidumping and Countervailing Duty Handbook*, Publication 3257, Washington, DC 20436, noviembre de 1999.

LEGISLACIONES INTERNACIONALES ANTIDUMPING

1904	Canadá
1905	Nueva Zelandia
1906	Australia
1914	Unión de Sudáfrica
1916-1921	Estados Unidos
1921	Reino Unido, Francia

Acuerdos multilaterales

1948	Artículo VI del GATT (entrada en vigor)
1967	Código <i>Antidumping</i> (Ronda Kennedy)
1979	Código <i>Antidumping</i> (Ronda de Tokio)
1994	Acuerdo <i>Antidumping</i> de la OMC (Ronda de Uruguay)

"prueba de daño" se estableció en la Ley de Comercio (The Trade Act) de 1974.

En el ámbito multilateral, no fue hasta las negociaciones de la Ronda de Tokio de 1979 cuando se estableció el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, mejor conocido como Código sobre Subvenciones.⁹ En 1995, con la entrada en vigor de los acuerdos de la OMC todos los miembros contratantes aplican el ahora conocido como Acuerdo sobre Subvenciones.

SISTEMA MEXICANO

Apertura comercial y desarrollo del sistema¹⁰

A raíz de la crisis de la deuda de 1982 México modificó el modelo de sustitución de importaciones por el de promoción de exportaciones. Entre las medidas adoptadas en el programa de liberalización comercial figuran la eliminación de las licencias o los permisos previos de importación y la reducción arancelaria.

Las licencias para importar registraron una reducción constante debido a que el porcentaje del valor de las importaciones sujetas a permisos previos pasó de 100% en el período 1982-1983 a 20% en 1988. Por su parte, el arancel promedio aplicado a las importaciones se redujo de manera significativa: de 27% en 1982 a 10% en 1988.

De 1982 a 1987 la dispersión de la tarifa arancelaria aplicada en México disminuyó de 24.8 a 7.1. La apertura de la economía también se refleja en la relación de comercio exterior de

9. Las subvenciones son de tres tipos: a) permitidas: relacionadas con gastos de investigación y desarrollo, desarrollo regional, ambiente o las que no son específicas para una empresa o un sector; b) prohibidas: supeditadas a la exportación y a las compras nacionales, y c) compensables: las específicas que dañan a la industria nacional del país importador.

10. Un reciente e interesante trabajo que incluye consideraciones generales sobre el procedimiento que se realiza en México, así como aspectos más específicos sobre el tema puede encontrarse en Adriana Campos, *Métodos de muestreo aplicables en la investigación antidumping*, tesis de actuaría, UNAM, México, 2000.

mercancías (exportaciones más importaciones más servicios no factoriales) y el PIB, que aumentó de 33% en 1981 a 38% en 1993.¹¹

En congruencia con el nuevo modelo de desarrollo “hacia fuera”, México ingresó al GATT en 1986. En ese mismo año se publicó la primera legislación interna contra prácticas desleales de comercio internacional: la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, así como el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

En términos de los compromisos internacionales, México suscribió el Código *Antidumping* del GATT en 1988. Para esta fecha, el país sólo tenía la condición de observador en el marco del Código sobre Subvenciones, aunque aplicaban los principios generales previstos en el mismo.

México decidió no signar el Código sobre Subvenciones debido a que, al igual que la mayoría de los países en desarrollo, había recurrido a estrategias de crecimiento por sustitución de importaciones que privilegiaban las políticas proteccionistas, los subsidios y las exenciones fiscales, así como, en general, la participación creciente del Estado en la economía, que lo hacía especialmente vulnerable a la aplicación de medidas compensatorias.

En los últimos años, con la incorporación creciente de países en la economía global y la adopción generalizada de estrategias exportadoras, la disciplina internacional respecto a la promoción de las exportaciones se volvió cada vez más estricta. En 1994, con la adopción de los compromisos de la Ronda de Uruguay, México suscribió el Acuerdo sobre Subvenciones de la OMC.

Un año antes (1993) en México se publicó la nueva Ley de Comercio Exterior, así como el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, que incorporan algunos aspectos que posteriormente se reflejarían en los acuerdos derivados de la OMC.

Participación de México en escala internacional

Desde la publicación de la primera resolución *antidumping* en 1987, México se constituyó en un usuario frecuente del sistema contra prácticas desleales de comercio. La tasa de crecimiento de las investigaciones en materia de *dumping* y subvención adquirió particular relevancia en el período 1992-1994, cuando alcanzó 45 investigaciones por año, contra 11 anuales que se registraron durante 1987-1991. Después el número de investigaciones se redujo de manera significativa, para repuntar ligeramente.

El punto máximo se alcanzó durante 1993, cuando se iniciaron 83 investigaciones, 70 de las cuales fueron *antidumping* y 13 por subvención.¹² Ese año México fue el principal usuario

en escala internacional, incluso por encima de Estados Unidos, Australia, la Unión Europea, Canadá y Nueva Zelandia, usuarios tradicionales de este tipo de medidas.¹³ En el período 1987-1997, México ocupó el cuarto lugar en el empleo del sistema *antidumping*, con 188 casos iniciados, sólo superado por Estados Unidos, Australia y la Unión Europea.

Al igual que México, también otras economías emergentes orientadas recientemente a la exportación, o que se encuentran en transición hacia la apertura de sus mercados, comienzan a ocupar un papel más activo en la defensa de su planta productiva contra prácticas desleales, como Brasil, Argentina, la India, Filipinas, Malasia e Indonesia. Se espera que el número de usuarios se incremente en los próximos años conforme nuevos países se adhieran a la OMC.

En el ámbito internacional, hay una clara tendencia a que los usuarios tradicionales del sistema contra prácticas desleales, es decir, Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, Australia y Nueva Zelandia, pierdan importancia relativa frente a economías de menor desarrollo, nuevas usuarias de este tipo de instrumentos. Por ejemplo, hasta mediados de la década de los ochenta sólo aquellos países arrojaban cifras significativas de investigaciones en el GATT.¹⁴ Además, 82% de las 340 investigaciones iniciadas en el mundo durante el trienio 1987-1989 correspondió a tales países. Para el período 1996-1997 este porcentaje se reduce hasta llegar a 42.

Factores internos que explican las investigaciones en México

Diversas razones explican el inicio de las investigaciones. Por lo general este tema suele abordarse desde una perspectiva tanto micro como macroeconómica. En el primer caso, se podría recurrir al análisis por producto o sector específico y evaluar el interés del exportador ya sea por maximizar sus beneficios a partir de aprovechar las diferencias en la elasticidad precio de la demanda de su mercado interno frente a la del país importador, o por las economías de escala, o simplemente que desee deshacerse de inventarios indeseados debidos a una contracción temporal en su demanda interna.¹⁵

un caso contra importaciones de urea procedentes de Rusia y Estados Unidos se contabilizan dos investigaciones.

13. J. Miranda, R. Torres y M. Ruiz, “The International Use of Antidumping, 1987-1997”, *Journal of World Trade*, vol. 32, núm. 5, octubre de 1998.

14. Gary Hufbauer, *Antidumping: A Look at U.S Experience. Lessons for Indonesia*, Institute for International Economics, agosto de 1999, y J. Miranda, R. Torres y M. Ruiz, *op. cit.*

15. Para una explicación de esta naturaleza puede consultarse a Willing o un artículo de Báez, que hacen un recuento de las principales teorías sobre el *dumping* desde la tipología clásica de J. Viner. R. Willing, *The Economic Effects of Antidumping Policy*, OCDE, 1992, y Gustavo Báez, “Dumping in International Trade: Potential Causes and Effects”, *The Anahuac Journal*, Universidad Anáhuac del Sur, vol. 2, 1998.

11. Jaime Zabudovsky, “Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment in Mexico, 1983-1988”, mimeo, México, mayo de 1989.

12. De acuerdo con la metodología de la OMC, las investigaciones se cuentan por país-producto. Así, por ejemplo, si México inicia

Es importante señalar que estos dos enfoques no son de ninguna manera excluyentes; son simplemente metodologías de estudio distintas y en ocasiones complementarias.¹⁶ En el presente trabajo, con el objeto de contar con una panorámica más general, se evalúan variables agregadas. En un mercado abierto tanto el crecimiento de la economía nacional como el comportamiento del tipo de cambio real pueden explicar por qué México constituyó un mercado atractivo para las prácticas de *dumping* y de subvenciones en el ámbito internacional.

La relación de las investigaciones *antidumping* con la demanda agregada interna (consumo más inversión más gasto público) como parámetro confiable del tamaño del mercado nacional (excluye exportaciones) permite apreciar en ambas variables un crecimiento en 1987 que llegó a su nivel más alto en el período 1993-1994. A raíz de la devaluación de 1994 y la abrupta contracción del mercado nacional (14%), México dejó de ser un receptor atractivo para los excedentes de los mercados internacionales y las investigaciones se redujeron drásticamente (85% respecto a 1994).

También destaca la estrecha relación entre el número de investigaciones y el índice del tipo de cambio real, que refleja la apreciación del peso mexicano.¹⁷ Hay un efecto “espejo” o relación inversa en el comportamiento de estas variables, donde resalta la reducción constante del tipo de cambio de 1989 a finales de 1994 (24 puntos) que en definitiva ha influido para que se haga un uso más frecuente del sistema contra prácticas desleales, que reducen la competitividad de la industria nacional y crean incentivos para adquirir importaciones.

El encarecimiento del dólar, que de 3.4 pesos en noviembre de 1994 pasó a 7.7 pesos en noviembre del siguiente año (una devaluación de 123%) desalentó en buena medida la importación de mercancías, afectando el número de solicitudes de investigación en México.

Algunos analistas destacan la fase recesiva del ciclo económico que de 1990 a 1993 afectó a algunas materias primas o *commodities* en escala mundial, como productos siderúrgicos, químicos, fertilizantes y celulosa y papel, todas pertenecientes a industrias que se caracterizan por ser intensivas en capital. En estas circunstancias, la oferta no se ajusta de inmediato a la demanda y la contracción de los mercados induce a la exportación de mercancías a precios castigados, inferiores a su valor normal, para tratar de recuperar parte, al menos, de los costos fijos.¹⁸

En suma, el carácter anticíclico del mercado mexicano, es decir, el crecimiento de su demanda interna en una época recesi-

16. Es importante tener presente este aspecto, puesto que una moneda sobrevaluada, por ejemplo (que haría atractivas las importaciones), no justifica de ninguna manera la existencia de prácticas de discriminación de precios por parte de un exportador.

17. Éste se mide mediante diferencias inflacionarias $TCR = (P^*/P) / (E/E^*) \times 100$, donde P^* y E^* son los índices de precios al consumidor y del TC nominal extranjeros, respectivamente. Entre más bajo es este indicador, se entregan menos pesos por cada dólar y más apreciada o sobrevaluada está una moneda. En consecuencia aumentan las presiones devaluatorias.

18. J. Miranda, R. Torres y M. Ruiz, *op. cit.*

va de los mercados internacionales, aunado a la apreciación del tipo de cambio y a la consolidación del proceso de apertura comercial, hicieron atractivo al mercado mexicano como destino real para los excedentes internacionales, lo que explica en gran medida el creciente inicio de investigaciones contra prácticas desleales.

Los principales países investigados por México han sido Estados Unidos, China, Brasil, Venezuela, Alemania y Corea del Sur. Destaca Estados Unidos, con 29%, debido a que 75% del valor de las importaciones mexicanas proviene de ese país. China, cuya resuelta orientación hacia el exterior es conocida en todo el mundo, participa con 17% de los casos. Brasil, al que corresponde 10% de las investigaciones, inició importantes reformas en 1992, pero sus decisiones en materia de políticas comerciales siguen siendo complejas y poco transparentes.¹⁹

En conjunto, Estados Unidos, China y Brasil explican más de 50% de las investigaciones *antidumping* y antisubvención iniciadas por México, lo cual no es de extrañar ya que estos países figuran entre los primeros cinco —junto con Corea y Japón— más investigados por prácticas de *dumping* en escala internacional durante el período 1987-1997, que contrasta con el lugar número 18 que ocupó México.²⁰

¿Son iguales todos los sistemas?

Aun cuando la respuesta parezca obvia, es necesario destacar que al emitir un juicio sobre si procede o no aplicar los sistemas contra prácticas desleales se debe considerar no sólo el tipo de economía de que se trate y las condiciones de competencia a que ésta se enfrenta, sino también la forma en que se llevan a cabo los procedimientos y se decide la aplicación de medidas *antidumping* o compensatorias definitivas.

En el caso específico de México se debe tener presente, además de los factores macroeconómicos mencionados, su condición de economía relativamente pequeña respecto a industrias como las de Estados Unidos, China e incluso las de Brasil, por señalar algunos países investigados. De hecho, los acuerdos de la OMC establecen un “umbral” de insignificancia al evaluar el efecto real o potencial de las importaciones en condiciones de *dumping* o subvención desde la perspectiva del país importador y no del exportador.²¹

También es conveniente observar el tipo de sector involucrado, pues no es igual el efecto de las importaciones efectuadas en condiciones desleales en una industria intensiva en capital, caracterizada por tener altos costos fijos y una tasa interna

19. OMC, *Examen de la política comercial del Brasil*, octubre de 1996.

20. J. Miranda, R. Torres y M. Ruiz, *op. cit.*

21. Por ejemplo, se considera “insignificante” o no lesivo un volumen de importaciones inferior a 3% de las totales de un producto determinado, salvo que varios países sean investigados y que en conjunto representen más de 7% de dichas importaciones.

de retorno de largo plazo que requiere operar con altos niveles de producción para aprovechar las economías de escala, que su efecto en industrias más flexibles por el lado de la oferta.

Un tercer elemento que se debe considerar son los niveles de integración regional. A la fecha, México ha firmado tratados o acuerdos comerciales con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), Venezuela y Colombia (Grupo de los Tres), Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile y la Unión Europea, pero ninguno de ellos ha previsto la creación de un mercado integrado por completo que permita, por ejemplo, la libre movilidad factorial (principalmente de mano de obra) o la unificación de instituciones y políticas económicas, como es el caso de la Unión Europea, que a partir de enero de 1999 conformó una unión monetaria y avanza hacia la consolidación de un parlamento común, o bien el de la integración económica entre Austria y Nueva Zelanda (Anzacer) que desde 1920 establecieron un mercado laboral común.

En estas circunstancias sería posible pensar en la abolición de regímenes *antidumping* y antisubvenciones entre los miembros, como son los casos de la Unión Europea y la Anzacer, para sustituirlos por leyes de competencia.²² Mientras tanto, debido principalmente a las rigideces en los mercados, los países difícilmente renunciarían a combatir las prácticas desleales de comercio internacional.

Por otro lado, sin pretender realizar un análisis detallado del tema, no sería arriesgado señalar que a pesar de que tiene poco tiempo, el régimen mexicano contra prácticas desleales se ha consolidado en el ámbito internacional como un sistema confiable en la aplicación de los compromisos adquiridos en la OMC,²³ única forma de evitar que los derechos *antidumping* o las cuotas compensatorias se tornen en barreras injustificadas al comercio.

Son dos las razones que apoyan esta idea. Primero, que una proporción más o menos importante de las solicitudes presen-

tadas no prosperen “automáticamente” con el inicio de una investigación, sea por el desechamiento por parte de la autoridad o bien por el desistimiento del solicitante. Además, un porcentaje significativo de los casos que se inician concluye sin la aplicación de cuotas definitivas. Por ejemplo, 46% de las 155 investigaciones efectuadas de 1991 a 1996 terminó sin que se fijaran cuotas compensatorias debido a que no hubo “prueba de daño” o se llegó a acuerdos con los gobiernos exportadores.

Segundo, los resultados globales satisfactorios que México ha obtenido en los mecanismos de revisión a los que se ha sometido, como los paneles binacionales conformados al amparo del capítulo XIX del TLCAN. De ocho casos concluidos hasta 1999, sólo en uno de ellos el panel ordenó la revocación de las cuotas compensatorias (placa en hoja), en tanto que en los demás se ha confirmado la resolución de la autoridad mexicana, se han recomendado algunas modificaciones o bien se han desistido los exportadores.

CONCLUSIONES

Desde 1987 y hasta la reciente consolidación del proceso de apertura comercial México ha establecido un sistema confiable contra las prácticas desleales de comercio internacional. A partir de esa fecha México se convirtió en un usuario activo de ese tipo de instrumentos. Las razones que explican el aumento de las investigaciones contra prácticas desleales son las siguientes: apreciación del tipo de cambio y pérdida de competitividad de la industria nacional respecto a las importaciones; recesión en algunos mercados de materias primas o *commodities* en escala mundial que propició la exportación a precios castigados y, de manera simultánea, crecimiento de la demanda agregada interna, que hizo atractivo el mercado mexicano como receptor real de mercancías de exportación.

No sólo México, también nuevos países emergentes han recurrido a este tipo de medidas, principalmente contra economías altamente exportadoras o con las que se tienen elevados niveles comerciales bilaterales, como China o Estados Unidos. Conforme el número de países aumente, será necesario monitorear la aplicación estricta de los compromisos asumidos en la OMC.

La aplicación de sistemas *antidumping* y antisubvenciones debe evaluarse en el entorno económico y los factores de competencia específicos en cada país, sector o industria afectados y no sólo con argumentos relativos al dilema *laissez-faire* frente a proteccionismo. Mientras los grados de integración económica entre los países sigan siendo limitados, este tipo de regímenes persistirá, aunque quizá con estándares más altos para la prueba de daño o para los márgenes de *minimis*, por ejemplo; todo ello con la intención de asegurar el restablecimiento de las condiciones equitativas de competencia entre los productores nacionales y los exportadores que incurran en prácticas desleales de comercio internacional. 

22. La integración total de los mercados se asemejaría a la desaparición de todo tipo de barreras al libre flujo de bienes, servicios, capitales y mano de obra entre las entidades federativas o provincias de los países. Ricardo Raúl Delgado, *Una propuesta OMC-plus para los mecanismos de defensa comercial contra prácticas desleales en el mercado ampliado*, Concurso CNCE, marzo de 1999.

23. Es importante señalar que en el ámbito regional México incluso ha ofrecido apoyo para reforzar o establecer áreas especializadas sobre prácticas desleales de comercio internacional compatibles con la OMC. Entre los países a los que se brindó algún curso o seminario figuran Argentina, Perú, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Colombia y República Dominicana. Secofi, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), *Informe de labores*, México, 1991-1996, 1997, 1998 y 1999. Por otro lado, también vale la pena señalar que la UPCI, área responsable de resolver los procedimientos *antidumping* y antisubvención en México, recientemente recibió de SGS ICS de México el certificado que acredita el cumplimiento de su sistema de calidad con la norma internacional ISO 9001 en dichos procedimientos, lo que proporcionará mayor seguridad jurídica a los agentes económicos involucrados en las investigaciones. Así pues, México se constituyó en el primer sistema contra prácticas desleales en el mundo certificado con la ISO 9000.