

LA NATURALEZA DEL LLAMADO DUMPING ECOLÓGICO*

Óscar CRUZ BARNEY**

RESUMEN: En este artículo, el autor analiza la relación que existe entre el comercio internacional y las prácticas que dañan el ambiente. Asimismo, efectúa una revisión acerca del denominado dumping ecológico con el fin de determinar si efectivamente se le puede considerar tal o en realidad un tipo de subsidio.

Palabras clave: Dumping ecológico, comercio internacional, prácticas ambientales dañinas, subsidio.

ABSTRACT: *This article analyzes the relationship between international trade and environmentally harmful practices. It makes a review of the so called ecological dumping in order to determine if it is really a type of dumping or a type of subsidy.*

Descriptors: *Ecological dumping, international trade, environmentally harmful practices, subsidy.*

* Artículo recibido el 15 de diciembre de 2006 y aceptado el 3 de julio de 2007.

** Investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

SUMARIO: I. *Empresa y medio ambiente*. II. *Las prácticas desleales de comercio y los medios para combatirlas*. III. *El dumping ecológico. ¿Discriminación de precios o subsidio equiparable o contaminante?* IV. *Conclusión*. V. *Bibliografía*.

I. EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE

En los últimos años, la empresa privada ha venido desarrollando diversos tipos de mecanismos internos para controlar el impacto de su actividad en el medio ambiente. La presión sobre la empresa, en este sentido, se ha visto fortalecida con ejemplos de accidentes industriales que han repercutido en el entorno y equilibrio natural.¹ Esto ha llevado al desarrollo de esquemas tales como la denominada “administración ambientalista de negocios” o *Environmentalist business management*, que se justifica por la relación necesaria entre empresas con “conciencia” o sentido ambientalistas y una economía orientada al medio ambiente, entre otros puntos.²

La empresa ha invertido en el desarrollo de productos “verdes” y en la mejora de sus procesos productivos con el propósito de hacerlos compatibles con el desarrollo sustentable, respetuoso del medio ambiente. “Unas normativas férreas, implacables con las empresas contaminantes han obligado a un desarrollo preventivo de una producción industrial compatible con el medio ambiente”.³

Por su parte, el Estado ha reaccionado a la presión ejercida por los gobernados mediante la adopción de legislación protectora del medio ambiente que intenta prevenir o bien reducir la contaminación industrial, limitando las emisiones, controlando los vertidos,⁴ regulando los residuos, etcétera. Estos cambios implican la adopción de una nueva mentalidad empresarial en el sentido de que no se está soportando

¹ Véase una lista de accidentes industriales con impacto medioambiental en Ro-sembruj, Flavia, *La gestión de la empresa y el medio ambiente*, Barcelona, Escuela de Administración de Empresas de Barcelona, 1994, pp. 13-15.

² Véase Winter, Georg, *Business and the Environment*, McGraw-Hill, 1988, p. 21.

³ Lorente Aznar, César J., *Empresa, derecho y medio ambiente. La responsabilidad legal empresarial por daños al medio ambiente*, Barcelona, J. M. Bosch Editor, 1996, p. 25.

⁴ Para el caso de la contaminación del agua, véase Campos Díaz Barriga, Mercedes, *La responsabilidad civil por daños al medio ambiente: el caso de la contaminación del agua*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000.

una nueva carga impuesta por el Estado, sino que se está cumpliendo con un deber social que no necesariamente tiene que repercutir en los beneficios económicos de la empresa. Sostiene Martín Mateo que la política ambiental de una empresa debe abarcar todo su ciclo de actividades, incluyendo la utilización de materias primas limpias, evitar la contaminación exterior por sólidos, líquidos o gases, la fabricación de productos de bajo consumo energético y la incorporación en los objetivos de la producción el que los bienes obtenidos sean duraderos, reutilizables, fácilmente biodegradables o reciclables.⁵

El cambio de los hábitos de conducta en el mundo empresarial conlleva costos⁶ que forman parte del precio final o de venta del producto obtenido.

Desde luego, el derecho internacional del medio ambiente, que ha venido experimentando cada vez un crecimiento mayor a través de los tratados internacionales, obliga a los Estados signatarios a la reducción de la contaminación en sectores particulares con mayor o menor éxito.⁷

La protección al medio ambiente tiene un carácter multidisciplinar, lo que motiva que sean diversos los ordenamientos jurídicos de protección al mismo, tanto en el ámbito del derecho público como del derecho privado.⁸ Desde luego, el derecho comercial internacional refleja esta preocupación por la protección medioambiental y de ahí el surgimiento de conceptos, todavía en discusión y formación conceptual, como el denominado “dumping ecológico” o “eco dumping”.

Cabe destacar que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte existe la preocupación de que las disposiciones relativas a inversión, dentro del tratado se conviertan en “armas estratégicas”

⁵ Martín Mateo, Ramón, *Tratado de derecho ambiental*, Madrid, Trivium, 1991, t. I, p. 401.

⁶ Vizcaíno Sánchez-Rodrigo, Paz, *Introducción al derecho del medio ambiente*, Madrid, CTO Medicina, 1996, p. 361.

⁷ Rosembuj, Flavia, *La gestión...*, cit., nota 1, p. 17. Sobre este punto, véase Juste Ruiz, José, “Tendencias actuales del derecho internacional y del medio ambiente”, en Valle Muñiz, José Manuel (coord.), *La protección jurídica del medio ambiente*, Pamplona, Aranzadi, 1997.

⁸ Cabanillas Sánchez, Antonio, *La reparación de los daños al medio ambiente*, Pamplona, Aranzadi, 1996, p. 25.

para aquellas empresas que busquen evadir las disposiciones ambientales locales.

El gobierno del entonces presidente de los Estados Unidos, William Clinton, promovió y presionó⁹ a la firma de dos acuerdos “paralelos” al TLCAN que fueron el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte¹⁰ y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, firmados ambos en 1993.¹¹

En el preámbulo del Acuerdo Ambiental se confirma la importancia de las metas ambientales del TLCAN y de la participación de la sociedad en la conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente. Por su parte, el capítulo XI en su artículo 1114 establece en materia de medidas relativas al medio ambiente:

1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará como impedimento para que una parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con este capítulo, que se considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental.

2. Las partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna parte debería renunciar o derogar dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una parte estima que otra parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra parte, y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.¹²

⁹ Steinberg, Richard H., “Trade-environment negotiations in the EU, NAFTA and WTO: regional trajectories of rule development”, *American Journal of International Law*, Washington DC, vol. 91, núm. 2, abril de 1997, pp. 248 y 249.

¹⁰ En lo sucesivo “Acuerdo Ambiental”.

¹¹ “In order to explicitly and qualitatively provide mechanisms to protect the environment” (“en orden a proveer mecanismos explícita y cualitativamente para proteger el medio ambiente”. La traducción es nuestra). Véase Blum, Jonathan S., “The FTAAs and the Fast Track to forgetting the environment: A comparison of the NAFTA and the Mercosur environmental Models as examples for the hemisphere”, *Texas International Law Journal*, Austin, Texas, University of Texas, School of Law, vol. 35, núm. 3, verano de 2000, p. 449.

¹² De no tener éxito dichas consultas, se podría acudir al mecanismo general del capítulo XX.

Este artículo 1114 busca ofrecer una protección efectiva en contra de la relajación de medidas ambientales internas para favorecer el flujo de inversiones, de ahí la importancia de su estricta aplicación y observancia en los procedimientos iniciados conforme a la sección B del capítulo XI.¹³

Se considera que el TLCAN constituye uno de los acuerdos comerciales internacionales más “verdes” en la historia, si bien, no contiene disposiciones específicas en el tema de desechos peligrosos,¹⁴ pese a que el incremento en la producción derivado de la firma del tratado, tiene como consecuencia el incremento en la generación de desechos peligrosos. Tampoco hace nada por fortalecer las disposiciones internas en materia ambiental.¹⁵

Sin embargo, las partes del TLCAN incorporan al tratado, conforme al artículo 104, párrafo 1, y al anexo 104.1, diversos acuerdos sobre el tema ambiental:

- La Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres, celebrada en Washington el 3 de marzo de 1973, enmendada el 22 de junio de 1979.
- El Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono, del 16 de septiembre de 1987, modificado el 29 de junio de 1990.

¹³ Sobre el tema, véase Cruz Barney, Óscar, “Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN”, *Revista de Derecho Privado*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, núm. 16, enero-abril de 2003. Asimismo, Cruz Barney, Óscar y Rábago Dorbecker, Miguel, “Protección al medio ambiente y a la inversión extranjera en el TLCAN: ¿objetivos contradictorios? Una mirada desde la práctica arbitral”, *DeCita derecho y comercio internacional, temas y actualidades. Solución de controversias*, s. l., Zavalía, núm. 1, mayo de 2004.

¹⁴ En este sentido, Eaton, David W., “NAFTA and the Environment: A proposal for Free Trade in Hazardous Waste between the United States and Mexico”, *St. Mary's Law Journal*, San Antonio, Texas, St. Mary's University School of Law, vol. 27, núm. 4, 1996, pp. 737 y 738. Asimismo, Condon, Bradley J., “NAFTA and the Environment: a Trade-Friendly Approach”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Chicago, Illinois, Northwestern University School of Law, vol. 14, núm. 3, primavera de 1994, p. 528.

¹⁵ Condon, Bradley J., “NAFTA and the Environment...”, *cit.*, nota anterior, p. 548.

- El Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación, del 22 de marzo de 1989 a su entrada en vigor para las partes del TLCAN.
- El Acuerdo entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de Estados Unidos de América en lo relativo al Movimiento Transfronterizo de Desechos Peligrosos, firmado en Ottawa el 28 de octubre de 1986.
- El Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América sobre Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Fronteriza, firmado el 14 de agosto de 1983 en La Paz, Baja California Sur.¹⁶ Este acuerdo incluye un Anexo III en Materia de Exportación de Desechos Peligrosos en la Zona Fronteriza.¹⁷

En los últimos veinte años se desarrolló la mayor parte de los sistemas de regulación ambiental, tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo. La relación entre comercio y medio ambiente conduce a la pregunta de si las políticas ambientales afectan negativamente a los flujos comerciales, si bien se sostiene que “La información disponible sugiere que los flujos de comercio están influenciados sólo de una manera muy poco significativa por cambios en la regulación ambiental vigente en diferentes países”.¹⁸

¹⁶ Lucio Cabrera sostiene respecto de este convenio: “El Acuerdo de la Paz, de 1983, no es un tratado aprobado por el Senado mexicano y el Congreso de los Estados Unidos, sino un convenio entre los poderes ejecutivos. Por ello, también podría incluirse el convenio de febrero de 1992, entre la EPA estadounidense y Sedesol, sobre la protección ambiental fronteriza”. Véase Cabrera Acevedo, Lucio, “Aspectos del TNLC y la protección al ambiente”, en varios autores, *Panorama jurídico del Tratado de Libre Comercio II*, México, Universidad Iberoamericana, Departamento de Derecho, 1993, p. 111.

¹⁷ Sobre el tema del medio ambiente en la zona fronteriza, véase Williams, Edward J., “The maquiladora industry and environmental degradation in the United States-Mexico borderlands”, *St. Mary's Law Journal*, San Antonio, Texas, St. Mary's University School of Law, vol. 27, núm. 4, 1996.

¹⁸ Véase *Finanzas Ambientales: Ecoeficiencia en el Contexto de la Globalización*, México, Céspedes.

II. LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO Y LOS MEDIOS PARA COMBATIRLAS

Alterar las reglas de la competencia internacional de manera artificial por cualquier medio, y así afectar al precio, se considera una práctica *desleal* de comercio, y provoca ante su evidencia una reacción en contra que constituye todo un capítulo de la teoría del comercio internacional, conformado por medidas tendentes a restablecer o encausar su competitividad original o natural.

Existen ciertas actividades que pueden ubicarse en una franja intermedia, por lo que se puede hablar de tres categorías de prácticas: *leales*, *restrictivas* y *desleales* del comercio internacional. Las prácticas más comunes de carácter *desleal* son las que afectan al precio de venta del producto, de ahí que se las ubique dentro de la teoría general de precios por tratarse de una discriminación de los mismos.

Las prácticas desleales más típicas y comunes son el dumping y los *subsidios* o estímulos otorgados por un gobierno para impulsar la exportación. En tales casos se busca equilibrar la situación y de ahí que se apliquen *derechos antidumping* o *impuestos compensatorios* o *cuotas compensatorias*.

López-Jurado señala que las primeras referencias a la práctica del dumping pueden ubicarse en la obra de Adam Smith, quien publica en 1776 *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, en donde “critica la práctica estatal de conceder primas a la exportación y de estimular las exportaciones mediante el establecimiento de precios inferiores a los practicados en el mercado interno”.¹⁹

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, desde entonces, los casos dumping se han multiplicado rápidamente, sobre todo en los últimos treinta años.²⁰

¹⁹ López-Jurado Romero de la Cruz, Carmen, *El control jurisdiccional de la actividad comunitaria en materia de dumping y de subvención*, Granada, Universidad de Granada-Junta de Andalucía, 1993, p. 17.

²⁰ Véase Cruz Miramontes, Rodolfo, voz “Prácticas desleales de comercio internacional”, en Quintana Adriano, Elvia Arcelia (coord.), *Diccionario de derecho mercantil*,

Cabe recordar en qué consisten los mecanismos mexicanos contra prácticas desleales de comercio internacional, particularmente contra la práctica de dumping en perjuicio de los productores nacionales.

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal o precio de mercado en condiciones normales en el país de origen, u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto o bien del producto similar, debiendo existir una relación causal entre la práctica desleal y el daño causado.²¹

[Por dumping,] gerundio del verbo inglés *to dump* o arrojar fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe entendemos *la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico (de origen) que provoca o amenaza causar un daño a la industria igual o similar del país de concurrencia, o impide el establecimiento de la misma.*²²

En la doctrina se distinguen diversos tipos de dumping: *esporádico, intermitente y continuo.*²³

El dumping *esporádico* es “una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción... para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los compradores extranjeros a precios reducidos”.²⁴

México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2001, pp. 378-379; asimismo, López-Jurado Romero de la Cruz, Carmen, *op. cit.*, nota anterior, p. 19.

²¹ Véase artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior, y el artículo 2o., párrafo 2.1, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 94.

²² Véase Cruz Miramontes, Rodolfo, voz “Prácticas desleales...”, *cit.*, nota 20. Véase, asimismo, Applebaum, Harvey M. *et al.*, *Basics of Antidumping and Other Import Relief Laws. Multilateral Trade Negotiations Update*, Nueva York, Practising Law Institute, 1979, pp. 10 y 11. Véase también García López, Julio A., *La crisis del sistema GATT y el derecho anti-dumping comunitario*, Madrid, Colex, 1992, p. 57.

²³ Viner, Jacob, *Dumping, a problem in international trade*, Nueva York, Sentry Press, 1966, p. 23. Véase también Baldinelli, Elvio, “La protección contra el comercio desleal”, *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina, año 17, núm. 184, noviembre de 1992, p. 27.

²⁴ Rodríguez Fernández, Marta, *Los derechos antidumping en el derecho comunitario*, Valladolid, Lex Nova, 1999, p. 32.

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... así, el dumping predador es solamente una discriminación temporal de precios y el principal objetivo del productor es maximizar las ganancias a largo plazo una vez obtenido su poder de monopolio, aun cuando ello pueda implicar pérdidas a corto plazo.²⁵

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

De éstos, se considera realmente dañino al *intermitente*, pues en él se da el propósito rapaz o predatorio para eliminar o impedir la competencia en el mercado afectado, y en los otros dos no existe el elemento subjetivo que justifique la medida de respuesta.²⁶

Así, si bien la práctica del dumping podría ser justificable en ciertas condiciones del mercado, cuando es utilizada por los productores extranjeros para dañar o eliminar la competencia en el mercado de importación, el país importador puede considerar válidamente como indeseable dicha práctica y actuar en consecuencia.²⁷

En cuanto a los *subsidios* o *subvenciones*, éstos pueden ser *compensatorios* o *puros*. Los *compensatorios* son aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna; en cambio los *puros* buscan conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, cada país que es parte del tratado se encargó de modificar su legislación interna en mate-

²⁵ *Ibidem*, p. 31.

²⁶ Cruz Miramontes, Rodolfo, *Legislación restrictiva al comercio internacional: análisis de las instituciones más comunes*, México, Fuentes Impresores, 1977, pp. 27 y 28.

²⁷ Véase Kramer, Roland L. *et al.*, *Comercio internacional*, 2a ed., trad. de Francisco Rostro, México, Compañía General de Ediciones, 1974, p. 237. Véase asimismo Witter, Jorge y Patiño Manfer, Ruperto, *La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional (Ley de comercio exterior comentada)*, México, Porrúa, 1987, pp. 23-29.

ria de antidumping y cuotas compensatorias²⁸ para posibilitar el acceso al mecanismo de revisión establecido en el capítulo XIX. En el anexo 1904.15 se incluyen las reformas que México se obligó a llevar a cabo en sus leyes y reglamentos en materia de cuotas antidumping y compensatorias, y otras leyes y reglamentos en la medida en que fueren aplicables a la materia, reformas que como veremos fueron incorporadas al sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio.²⁹

III. EL DUMPING ECOLÓGICO. ¿DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS O SUBSIDIO EQUIPARABLE O CONTAMINANTE?

Rodríguez Carmona sostiene que la liberalización del comercio internacional tiene como efectos estructurales “una deslocalización paulatina de las industrias contaminantes a los países con las legislaciones ambientales menos exigentes, contribuyendo a que la contaminación global se mantenga o aumente aunque disminuya en las zonas más desarrolladas del planeta” y “el fomento a la explotación no sostenible de recursos naturales en las economías con modelos de desarrollo primario-exportador”.³⁰

²⁸ En México, se regulaba desde la anterior Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. Véase Witker, Jorge y Hernández, Laura, *Régimen jurídico del comercio exterior en México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000, pp. 399 y 400. Sobre el *antidumping* y el TLCAN, véase Cruz Barney, Óscar, *Solución de controversias y Antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Porrúa, IJ-UNAM, 2002. Sobre esta ley véase el estudio de Cruz Miramontes, Rodolfo, “Aspectos legales del intercambio comercial internacional”, en Barra Mexicana, Colegio de Abogados, *La nueva ley sobre comercio exterior*, México, Porrúa, 1987.

²⁹ En opinión de Rafael Ibarra Gil, esto constituye la aceptación de que el derecho contenido en el TLCAN tiene preeminencia sobre el derecho interno, “esto es, que éste no puede contradecir lo dispuesto por el TLC”. Véase su trabajo “Solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Juicio crítico (especial referencia a cuotas compensatorias)”, *Revista de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal, Memorias de Derecho Internacional Tributario*, México, Academia Mexicana de Derecho Fiscal, año 1, núm. 1, junio de 1996, pp. 95 y 96.

³⁰ Rodríguez Carmona, Antonio, “El dumping ecológico: el papel de las medidas comerciales”, Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Consultable en <http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/0017/03010017.htm>.

Se habla de los denominados “*valuta dumping*”, “dumping social” y “dumping ecológico”. El primero referido al impacto de un proceso devaluatorio en los precios de exportación de un bien, lo que en realidad no constituye una estrategia de discriminación de precios.³¹ El dumping social se refiere 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 podían ser considerados como competencia desleal en el comercio internacional por su afectación directa a la integración de los costos de producción.

El dumping ecológico tendría lugar cuando los costos de operación resultado de la regulación ambiental se asumen en distinto grado en el interior de dos economías que comercian entre sí. “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”.³²

Michael Rauscher sostiene que el dumping ecológico se refiere a la situación en la que un gobierno utiliza estándares ambientales laxos para apoyar a las empresas nacionales en el mercado internacional, así “Low emission taxes and pollution-abatement requirements enable these firms to dump their goods into foreign markets at relatively low prices”.³³ Define a esta práctica como “a policy which prices environmentally harmful activities at less than the marginal cost of environmental degradation”.³⁴

Se señala asimismo que:

El eco-dumping o dumping-ecológico hace referencia a la venta de bienes a un costo que no internaliza los costos sociales de la degradación

³¹ Véase Rojas Amandi, Víctor, *El derecho antidumping en la Unión Europea*, México, Porrúa-Universidad Iberoamericana, 2004, p. 20.

³² Véase Fernández Rozas, José Carlos, *Sistema del comercio internacional*, Madrid, Biblioteca Civitas Economía y Empresa, 2001, pp. 55-57.

³³ “Bajos impuestos y requerimientos anticontaminación reducidos posibilitan a estas firmas para exportar en dumping sus productos a los mercados extranjeros a precios relativamente bajos” (la traducción es nuestra). Rauscher, Michael, “On Ecological Dumping”, *Oxford Economic Papers*, Oxford, New Series, Special Issue on Environmental Economics, vol. 46, 1994, p. 823.

³⁴ “Una política por la que actividades ambientalmente dañinas son consideradas a un precio menor que el costo marginal de la degradación ambiental” (la traducción es nuestra). *Ibidem*, p. 824.

ambiental (por ejemplo contaminación, agotamiento de recursos, pérdida de biodiversidad, etcétera), generada por una determinada actividad productiva. Visto así, los productores que sí internalizan sus costos ambientales (por ejemplo, mediante equipo para el control de contaminantes, programas de restauración ecológica, adopción de tecnologías ‘verdes’, etcétera) se encuentran en una desventaja competitiva frente a aquellos productores que no lo hacen.³⁵

En la reunión sostenida el 15 y el 16 de septiembre de 1994 por el Subcomité de Comercio y Medio ambiente de la OMC, se señaló que:

Regarding competitiveness, a large part of the arguments for applying trade instruments in the form of import charges and taxes was based on the assumption that ecologically inefficient or irresponsible countries enjoyed unfair advantages with regard to other countries, a kind of “ecological dumping”. They should internalize production or consumption externalities in order to re-establish conditions of fair competition through import charges and taxes.³⁶

Dado que el respeto al medio ambiente se refleja, al menos por un periodo en mayores costos asignados a tratamiento de aguas residuales, catalizadores, tratamiento de residuos industriales, reciclaje, etcétera,³⁷ aquellos países que no cuenten con una regulación ambiental efectiva en estas materias favorecerán la elaboración de productos

³⁵ Ayala Ortiz, Dante Ariel, *Comercio, desarrollo e impacto ambiental: estudio de caso de la liberación comercial del maíz*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo-Facultad de Economía. Consultable en http://www.economia.umich.mx/publicaciones/EconY Soc/ES11_09.htm#_Tope.

³⁶ “En relación con la competitividad, la mayoría de los argumentos en favor de la aplicación de los instrumentos comerciales en la forma de cargas a la importación se basó en el asumir que los países ecológicamente ineficientes o irresponsables disfrutaron de ventajas inequitativas respecto de otros países, una suerte de “dumping ecológico”. Ellos deberían internalizar las externalidades de producción o consumo para restablecer las condiciones de competencia leal a través de cargas a la importación e impuestos” (la traducción es nuestra). Véase el documento *Sub-committee on Trade and Environment - Report of the Meeting Held on 15 - 16 September 1994 - Note by the Secretariat - Revision* PC/SCTE/M/3/Rev.1. Otras referencias en WT/CTE/M/3 y PC/SCTE/M/4.

³⁷ García-Almonacid, Pablo, *Dumping medioambiental*. Consultable en <http://www.inter natura.org/opinion/dumping.html>.

con menores costos, colocando en condiciones de mayor competitividad a los productores de los mismos bienes que sí estén sujetos a la regulación ambiental.

Cabe preguntarse si el dumping ecológico se presenta en la realidad, si es caracterizable como tal y si afecta al comercio internacional. Para unos, referido al tema de la integración europea, no cabe duda “la posibilidad teórica de su existencia y de que una legislación única elimina los problemas de competencia desleal entre países de diferentes estándares ambientales”.³⁸

Si aceptamos que existe una diferencia en los costos de producción derivada del acatamiento o existencia de disposiciones de protección ambiental, la pregunta a resolver es si dicha diferencia en costos “constituye una distorsión, o, por el contrario, una fuente provechosa y legítima de comercio. En este segundo supuesto, el ‘dumping ecológico’ no tendría significado alguno”.³⁹

Si partimos de la idea de que se debe buscar un sistema comercial en donde los actores del mismo actúen en un campo nivelado, aquellos países con una regulación ambiental más estricta deberían poder proteger a sus productores reconociendo su compromiso en la protección del medio ambiente. Según este argumento, “se debería compensar a las economías que internalizan costes ambientales, puesto que todos nos beneficiamos de esa política”,⁴⁰ al ser en principio globales los efectos benéficos de protección al ambiente. Si bien, se señala, una política de esta naturaleza local no tendría por qué dar derecho a ser compensado mediante una protección al comercio.⁴¹

Para Rodríguez Carmona existen tres grandes razones para justificar diferencias en los costos ambientales entre los países, que son:

1. Las características particulares del medio ambiente físico que pueden reflejarse en diferencias en costos de un país a otro, atribuibles a una mayor facilidad de cumplimiento de la misma normativa ambiental.

³⁸ Rodríguez, Álvaro y Caparrós, Alejandro, *Las repercusiones exteriores de la política europea de medio ambiente. Documento de Trabajo 9801-9802*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Cátedra Jean Monnet de Integración Económica. Consultable en <http://www.ucm.es/BUCEM/cee/cjm/001/00102.htm>.

³⁹ Rodríguez Carmona, Antonio, *op. cit.*, nota 30, #2.2.

⁴⁰ *Idem.*

⁴¹ *Idem.*

2. Diferencias en la evaluación del riesgo que significa el deterioro ambiental puede conducir a regulaciones ambientales más o menos exigentes.

3. Y finalmente:

El nivel de desarrollo de los países condiciona asimismo las prioridades ambientales en la gestión de los recursos; de este modo, una sociedad subdesarrollada no tiene otro remedio que aceptar un deterioro del medio ambiente en la medida en que resulte inevitable para alcanzar un mayor crecimiento económico. Por otro lado, ante problemas ambientales internacionales, los países desarrollados tienen una responsabilidad histórica mayor, como consecuencia de su mayor trayectoria de contaminación.⁴²

Ahora bien, cabe preguntarse si el denominado dumping ecológico es efectivamente dumping o si se acerca en mayor medida a la figura del subsidio o subvención.

Como ya lo señalamos líneas arriba, se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal o precio de mercado en condiciones normales en el país de origen, u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto o bien del producto similar, debiendo existir una relación causal entre la práctica desleal y el daño causado.⁴³

En particular, el dumping se refiere a la importación de mercancías por debajo de su valor normal, causando con ello un daño a la producción nacional del bien idéntico o similar. Por valor normal se entiende, en el caso de México, “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”.⁴⁴

Tres elementos se requieren para la existencia del dumping:

⁴² *Idem.*

⁴³ Véase artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior, y el artículo 2o., párrafo 2.1, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 94.

⁴⁴ LCE, artículo 31.

1. Precio inferior al valor normal.
2. Daño.
3. Nexo causal.

El dumping ecológico no se ajusta a la definición de dumping si consideramos lo siguiente:

1. Se refiere a la no internalización de los costos ambientales, afectando con ello el precio de la mercancía importada. El problema es que esa no internalización de los costos afecta tanto al precio de exportación como al valor normal, ya que las regulaciones ambientales generales de un país se entienden aplicables al proceso productivo en su totalidad, no solamente a los productos destinados al mercado nacional. Por lo tanto, no habría diferencia entre valor normal y precio de exportación, al menos tal y como se entiende el término valor normal ahora.

2. No se presenta la práctica de discriminación de precios, ya que en realidad quienes sostienen la idea del dumping ecológico, comparan el precio de importación con el precio en el mercado de destino, no en el de origen, desvirtuando la noción de valor normal. La comparación del precio de exportación debe hacerse con el valor normal, no con el precio de las mercancías idénticas o similares en el mercado de destino.

Por lo anterior, consideramos que el término dumping aplicado a la situación de ventaja en los costos de producción de una empresa atribuibles a la permisividad, no existencia o no aplicación de la normatividad ambiental del país en que se encuentre, se está aplicando incorrectamente, al no reunir dicha práctica los elementos propios de la práctica desleal de comercio en cuestión.

Debemos preguntarnos entonces si el dumping ecológico se acerca a la figura del subsidio o subvención.

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

Por su parte, el artículo 37 de la LCE considera que:

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 exportado-

res de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94 contiene en su artículo 1o. una definición de subvención, al señalar que:

1.1 A efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe subvención:

a) 1) Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un miembro (denominados en el presente Acuerdo ‘gobierno’), es decir:

i) Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).

ii) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales).

iii) Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios —que no sean de infraestructura general— o compre bienes.

iv) Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.

2) Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994.

b) Con ello se otorgue un beneficio.⁴⁵

Existen otras mecánicas que caen dentro de las prácticas desleales tales como los monopolios y otras formas semejantes de controlar los mercados; la utilización sin permiso de logos y símbolos semejantes

⁴⁵ El propio Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94 establece que para que una subvención se sujete a lo dispuesto por la Parte II del Acuerdo relativo a las Subvenciones Prohibidas, deberá ser específica en el sentido que establece el artículo 2o. del propio Acuerdo.

de una marca prestigiada; la desacreditación de los establecimientos de la competencia, sus productos o servicios; la subfacturación de mercancías; el boicot; el uso no permitido de patentes; las medidas especiales para proteger la seguridad nacional y cualquier otra acción del vendedor que pueda a juicio del comprador y su gobierno constituir una práctica desleal o injustificada del comercio.⁴⁶

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94 ofrece en su Anexo I una lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, en donde se incluyen:

a) El otorgamiento por los gobiernos de subvenciones directas a una empresa o rama de producción, para hacerlas depender de sus resultados de exportación.

b) Sistemas de no retrocesión de divisas o prácticas análogas que implican la concesión de una prima a las exportaciones.

c) Tarifas de transporte interior y de fletes para las exportaciones, proporcionadas o impuestas por las autoridades, más favorables que las aplicadas a los envíos internos.

d) El suministro por el gobierno o por organismos públicos, directa o indirectamente por medio de programas impuestos por las autoridades, de productos o servicios importados o nacionales, para uso en la producción de mercancías exportadas, en condiciones más favorables que las aplicadas al suministro de productos o servicios similares o directamente competidores para uso en la producción de mercancías destinadas al consumo interno, si (en el caso de los productos) tales condiciones son más favorables que las condiciones comerciales que se ofrezcan a sus exportadores en los mercados mundiales.

e) La exención, remisión o aplazamiento total o parcial, relacionados específicamente con las exportaciones, de los impuestos directos o de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales.

f) La concesión, para el cálculo de la base sobre la cual se aplican los impuestos directos, de deducciones especiales directamente relacionadas con las exportaciones o los resultados de exportación, superiores a las concedidas respecto de la producción destinada al consumo interno.

⁴⁶ Véase Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, p. 379.

g) La exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y distribución de productos exportados, por una cuantía que exceda de los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interno.

h) La exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores sobre los bienes o servicios utilizados en la elaboración de productos exportados, cuando sea mayor que la exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan en etapas anteriores sobre los bienes y servicios utilizados en la elaboración de productos similares cuando se venden en el mercado interno; sin embargo, la exención, remisión o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores podrá realizarse incluso en el caso de que no exista exención, remisión o aplazamiento respecto de productos similares cuando se venden en el mercado interno, si dichos impuestos indirectos en cascada se aplican a insumos consumidos en la fabricación del producto exportado (con el debido descuento por el desperdicio).

i) La remisión o la devolución de cargas a la importación por una cuantía que exceda de las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la realización del producto exportado (con el debido descuento por el desperdicio); sin embargo, en casos particulares una empresa podrá utilizar insumos del mercado interno en igual cantidad y de la misma calidad y características que los insumos importados, en sustitución de éstos y con objeto de beneficiarse de la presente disposición, si la operación de importación y la correspondiente operación de exportación se realizan dentro de un periodo prudencial, que no ha de exceder de dos años. Este apartado se interpretará de conformidad con las directrices sobre los insumos consumidos en el proceso de producción, enunciadas en el anexo II del propio Acuerdo, y con las directrices para determinar si los sistemas de devolución de cargas a la importación en casos de sustitución constituyen subvenciones a la exportación, enunciadas en el anexo III del propio Acuerdo.

j) La creación por los gobiernos (u organismos especializados bajo su control) de sistemas de garantía o seguro del crédito a la exporta-

ción, de sistemas de seguros o garantías contra alzas en el coste de los productos exportados o de sistemas contra los riesgos de fluctuación de los tipos de cambio, a tipos de primas insuficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento de esos sistemas.

k) La concesión por los gobiernos (u organismos especializados sujetos a su control y/o que actúen bajo su autoridad) de créditos a los exportadores a tipos inferiores a aquellos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin (o a aquellos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo, con las mismas condiciones de crédito y en la misma moneda que los créditos a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costes en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación.

l) Cualquier otra carga para la cuenta pública que constituya una subvención a la exportación en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994.

En el anexo I se establece que por “impuestos directos” se entenderán los impuestos sobre los salarios, beneficios, intereses, rentas, cánones o regalías y todas las demás formas de ingresos, y los impuestos sobre la propiedad de bienes inmuebles.

Por “cargas a la importación” se entenderán los derechos de aduana, otros derechos y otras cargas fiscales no mencionadas en otra parte de la presente nota que se perciban sobre las importaciones.

Por “impuestos indirectos” se entenderán los impuestos sobre las ventas, el consumo, el volumen de negocio, el valor añadido, las franquicias, el timbre, las transmisiones y las existencias y equipos, los ajustes fiscales en la frontera y los demás impuestos distintos de los impuestos directos y las cargas a la importación.

Por impuestos indirectos “que recaigan en etapas anteriores” se entenderán los aplicados a los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente en la elaboración del producto.

Por impuestos indirectos “en cascada” se entenderán los que se aplican por etapas sin que existan mecanismos que permitan descontar posteriormente el impuesto si los bienes o servicios sujetos a im-

puestos en una etapa de la producción se utilizan en una etapa posterior de la misma. La “remisión” de impuestos comprende el reembolso o la reducción de los mismos. La “remisión o devolución” comprende la exención o el aplazamiento total o parcial de las cargas a la importación.

En el caso del dumping ecológico, en todo caso estamos en presencia de una condonación o no recaudación de facto de ingresos públicos derivados de los controles o de la normatividad ambiental que en otro caso se percibirían. En este sentido, las cargas ambientales que podrían considerarse serían únicamente las de corte fiscal bajo el supuesto de “impuestos indirectos”.

Esta situación fortalecería inequitativamente la posición competitiva internacional de la empresa en cuestión. En tal sentido, podríamos hablar de una suerte de apoyo equiparable a un subsidio o subvención, o bien de un subsidio “contaminante”.

IV. CONCLUSIÓN

El dumping ecológico no es dumping. Es en realidad una diferencia competitiva derivada de la no aplicación de la regulación ambiental por permisividad del gobierno del Estado sede de la industria o bien por no existencia de dicha legislación.

El combate a dicha práctica debería hacerse por la vía de la imposición de cuotas o derechos compensatorios, no de cuotas antidumping, ya que este, ciertamente, no se configura. En este sentido, el dumping ecológico se asemeja más a una suerte de *subsidio equiparable* o *subsidio contaminante*.

Sin embargo, así como está planteado el tema en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94, no se contempla específicamente la remisión de cargas ambientales como subsidio punible, de ahí las dificultades evidentes que se derivarían de intentar una acción por esa vía.

Se debe trabajar entonces en la inclusión dentro del catálogo de subsidios punibles, la no aplicación de estándares ecológicos internacionales a la producción de bienes, lo cual permitiría controlar las conductas productivas contaminantes reflejadas en el comercio internacional.

V. BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 94.
- APPLEBAUM, Harvey M. *et al.*, *Basics of Antidumping and Other Import Relief Laws. Multilateral Trade Negotiations Update*, Nueva York, Practising Law Institute, 1979.
- AYALA ORTIZ, Dante Ariel, *Comercio, desarrollo e impacto ambiental: Estudio de caso de la liberación comercial del maíz*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Economía. Consulta de http://www.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES11_09.htm#_Tope.
- BALDINELLI, Elvio, “La protección contra el comercio desleal”, *Integración latinoamericana*, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina, año 17, núm. 184, noviembre de 1992.
- BLUM, Jonathan S., “The FTAA and the Fast Track to Forgetting the Environment: A Comparison of the NAFTA and the Mercosur Environmental Models as Examples for the Hemisphere”, *Texas International Law Journal*, Austin, Texas, University of Texas, School of Law, vol. 35, núm. 3, verano de 2000.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, Antonio, *La reparación de los daños al medio ambiente*, Pamplona, Aranzadi, 1996.
- CABRERA ACEVEDO, Lucio, “Aspectos del TNLC y la protección al ambiente”, en varios autores, *Panorama jurídico del Tratado de Libre Comercio II*, México, Universidad Iberoamericana, Departamento de Derecho, 1993.
- CAMPOS DÍAZ BARRIGA, Mercedes, *La responsabilidad civil por daños al medio ambiente: el caso de la contaminación del agua*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000.
- CONDON, Bradly J., “NAFTA and the Environment: a Trade-Friendly Approach”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Chicago, Illinois, Northwestern University School of Law, vol. 14, núm. 3, verano de 1994.
- CRUZ BARNEY, Óscar, “Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN”, *Revista de Derecho Privado*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, núm. 16, enero-abril de 2003.

- , *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Porrúa, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002.
- y RÁBAGO DORBECKER, Miguel, “Protección al medio ambiente y a la inversión extranjera en el TLCAN: ¿objetivos contradictorios? Una mirada desde la práctica arbitral”, *DeCita derecho y comercio internacional, temas y actualidades. Solución de controversias*, Zavalia, núm. 1, mayo de 2004.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “Aspectos legales del intercambio comercial internacional”, en Barra Mexicana, Colegio de Abogados, *La nueva Ley sobre Comercio Exterior*, México, Porrúa, 1987.
- , *Legislación restrictiva al comercio internacional: análisis de las instituciones más comunes*, México, Fuentes Impresores, 1977.
- , voz “Prácticas desleales de comercio internacional”, en QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia (coord.), *Diccionario de derecho mercantil*, México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2001.
- EATON, David W., “NAFTA and the Environment: A proposal for Free Trade in Hazardous Waste between the United States and Mexico”, *St. Mary's Law Journal*, San Antonio, Texas, St. Mary's University School of Law, vol. 27, núm. 4, 1996.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, *Sistema del comercio internacional*, Madrid, Biblioteca Civitas Economía y Empresa, 2001.
- Finanzas Ambientales. Ecoeficiencia en el Contexto de la Globalización*, México, Céspedes.
- GARCÍA-ALMONACID, Pablo, *Dumping medioambiental*. Consulta de <http://www.internatura.org/opinion/dumping.html>.
- GARCÍA LÓPEZ, Julio A., *La crisis del sistema GATT y el derecho antidumping comunitario*, Madrid, Colex, 1992.
- IBARRA GIL, Rafael, “Solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Juicio crítico (especial referencia a cuotas compensatorias)”, *Revista de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal, Memorias de Derecho Internacional Tributario*, México, Academia Mexicana de Derecho Fiscal, año 1, núm. 1, junio de 1996.
- JUSTE RUIZ, José, “Tendencias actuales del derecho internacional y del medio ambiente”, en VALLE MUÑIZ, José Manuel (coord.), *La protección jurídica del medio ambiente*, Pamplona, Aranzadi, 1997.

- KRAMER, Roland L. *et al.*, *Comercio internacional*, 2a. ed., trad. de Francisco Rostro, México, Compañía General de Ediciones, 1974. Ley de Comercio Exterior.
- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.
- LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ, Carmen, *El control jurisdiccional de la actividad comunitaria en materia de dumping y de subvención*, Granada, Universidad de Granada-Junta de Andalucía, 1993.
- LORENTE AZNAR, César J., *Empresa, derecho y medio ambiente. la responsabilidad legal empresarial por daños al medio ambiente*, Barcelona, J. M. Bosch Editor, 1996.
- MARTÍN MATEO, Ramón, *Tratado de derecho ambiental*, Madrid, Trivium, 1991, t. I.
- RAUSCHER, Michael, "On ecological dumping", *Oxford Economic Papers*, Oxford, New Series, Special Issue on Environmental Economics, vol. 46, 1994.
- RODRÍGUEZ CARMONA, Antonio, *El dumping ecológico: el papel de las medidas comerciales*, Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Consulta de <http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/0017/03010017.htm>.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Marta, *Los derechos antidumping en el derecho comunitario*, Valladolid, Lex Nova, 1999.
- RODRÍGUEZ, Álvaro y CAPARRÓS, Alejandro, "Las repercusiones exteriores de la política europea de medio ambiente", Documento de Trabajo 9801-9802, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Cátedra Jean Monnet de Integración Económica. Consulta de <http://www.ucm.es/BUCM/cee/cjm/001/00102.htm>.
- ROJAS AMANDI, Víctor, *El derecho antidumping en la Unión Europea*, México, Porrúa-Universidad Iberoamericana, 2004.
- ROSEMBUJ, Flavia, *La gestión de la empresa y el medio ambiente*, Barcelona, Escuela de Administración de Empresas de Barcelona, 1994.
- STEINBERG, Richard H., "Trade-Environment Negotiations in the EU, NAFTA and WTO: Regional Trajectories of Rule Development", *American Journal of International Law*, Washington DC, vol. 91, núm. 2, abril de 1997.
- Sub-committee on Trade and Environment - Report of the Meeting Held on 15 - 16 September 1994-Note by the Secretariat-Revision PC/SCTE/M/3/Rev.1*

- VINER, Jacob, *Dumping, a problem in international trade*, Nueva York, Sentry Press, 1966.
- VIZCAÍNO SÁNCHEZ-RODRIGO, Paz, *Introducción al derecho del medio ambiente*, Madrid, CTO Medicina, 1996.
- WILLIAMS, Edward J., "The maquiladora industry and environmental degradation in the United States-Mexico borderlands", *St. Mary's Law Journal*, San Antonio, Texas, St. Mary's University School of Law, vol. 27, núm. 4, 1996.
- WINTER, Georg, *Business and the Environment*, McGraw-Hill, 1988.
- WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, *Régimen jurídico del comercio exterior en México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000.
- y PATIÑO MANFER, Ruperto, *La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional (Ley de comercio exterior comentada)*, México, Porrúa, 1987.