

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**“LAS PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO
INTERNACIONAL”**

ROSA ODILIA SANDOVAL GIRÓN DE ESCRIBÁ



GUATEMALA, OCTUBRE DE 2005

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

“LAS PRÁCTICAS DESLEALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL”

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala.

Por:

ROSA ODILIA SANDOVAL GIRÓN DE ESCRIBÁ

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, octubre de 2005

**JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO: Lic. Bonerge Amilcar Mejía Orellana
VOCAL I: Lic. Eddy Giovanni Orellana Donis
VOCAL II: Lic. Gustavo Bonilla
VOCAL III: Lic. Erick Rolando Huítz Enríquez
VOCAL IV : Br. Jorge Emilio Morales Quezada
VOCAL V: Br. Manuel de Jesús Urrutia Osorio
SECRETARIO: Lic. Avidán Ortíz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente: Lic. Héctor Osberto Orozco y Orozco
Vocal: Lic. David Sentes Luna
Secretario: Lic. Menfil Osberto Fuentes Pérez

Segunda Fase:

Presidente: Lic. Hugo Calderón Morales
Vocal: Lic. Byron Castañeda Galindo
Secretario: Lic. Hector Manfredo Maldonado

Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en esta tesis".
(Artículo 25 del Reglamento para los exámenes Técnico Profesionales de Abogacía y
Notariado y Público de Tesis).

DEDICATORIA

A DIOS: Sendero de luz que ilumina cada día de mi vida, gracias por brindarme una nueva oportunidad de vida, y así poder lograr uno de mis grandes sueños el estar aquí.

A MIS PADRES:

Beatriz Girón Escobar vda. de Sandoval, gracias por ser ejemplo de amor, sabiduría y entrega.

Manuel Alberto Sandoval López Q.E.D. Padre aquí estoy coronando uno de mis grandes sueños, como tu me decías que no me había equivocado de carrera, mil gracias, yo sé que estas aquí.

A MI ESPOSO:

Armando Escibá, por estar siempre conmigo animándome a seguir adelante, y brindándome ese apoyo cuando desmayaba, por darme el ejemplo de superación, gracias porque esto que culmino no fuese posible sin tu apoyo. Te amo.

A MIS HIJAS:

Maria José y Alejandra Beatriz, gracias por inspirarme a seguir adelante. Las amo.

A MIS HERMANOS:

Que este triunfo sea para ellos un ejemplo de superación y de sueños compartidos.

A MIS SOBRINOS:

Gracias por ese cariño especial y la inspiración a seguir adelante.

A MIS CATEDRÁTICOS:

Por su paciencia, dedicación y estímulo al compartir todos sus conocimientos, en especial al Dr. en derecho, licenciado José Fernando Velásquez Carrera. Q.E.D. por su apoyo incondicional, gracias doctor.

A MIS COMPAÑEROS DE AULA:

Por esos momentos de estudiantes, sigan adelante y nunca desmayen para lograr el objetivo del triunfo.

A MIS AMIGAS:

Brenda María Búcaro, Sara Leticia Sandoval y Aura Marina Rodríguez

A MI UNIVERSIDAD:

La tricentenaria USAC. En especial a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, por brindarme la oportunidad de formarme en su lecho académico, científico y de valores como un profesional del derecho.

A MI PATRIA:

Guatemala.

ÍNDICE

pag.

Introducción	i
--------------------	---

CAPÍTULO I

1. Las prácticas desleales de comercio internacional	
1.1. Comercio y desarrollo: aspectos generales	1
1.2. El régimen del comercio internacional en el sistema de GATT.....	2
1.3. Las prácticas desleales de comercio internacional	3
1.3.1 Antecedentes.....	3
1.3.2 Competencia	4
1.3.3 Concepto de competencia atendiendo a dos tipos de habilidades	5
1.3.4 Protección a la libre competencia.....	6
1.3.5 Competencia desleal	7
1.3.6 Competencia desleal doctrinariamente.....	8
1.3.7 Del carácter desleal de una competencia.....	9

CAPÍTULO II

2. Clases de dumpin	
2.1. El dumping depredatorio	13
2.2. El dumping permanente.....	16
2.3. El dumping ocasional.....	19
2.4. Dumping abierto y dumping encubierto	24
2.5. Dumping ofensivo y defensivo	26
2.6. Dumping inverso	28
2.7. Dumping social	30
2.8. Dumping cambiario	34
2.9. Dumping de flete.....	37

CAPÍTULO III

3.	Subsidios o subvenciones gubernamentales	
3.1.	Clases de subsidios	41
3.2.	Inicio de la investigación	44
3.3.	Determinación preliminar y final de subsidiación	46
3.4.	Determinación de un subsidio.....	47
3.5.	Principales subsidios regulados por la legislación sobre derechos compensatorios	47
3.6.	Subsidios directos a la producción.....	47
3.7.	Beneficios variables sobre la exportación	49
3.8.	Beneficios variables sobre la producción	51

CAPÍTULO IV

4.	Medidas antidumping	
4.1.	Medidas antidumping.....	53
4.2.	Subvenciones y medidas compensatorias.....	55
4.3.	Salva guarda en caso de urgencia.....	56

CAPÍTULO V

5.	Presentación y análisis de los resultados del trabajo de campo.....	57
----	---	----

CONCLUSIONES.....	67
-------------------	----

RECOMENDACIONES.....	71
----------------------	----

BIBLIOGRAFÍA	73
--------------------	----

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis, tiene como finalidad esencial, hacer ver la necesidad de que no se siga dando la competencia desleal tanto a nivel nacional como internacional y crear un mecanismo que regule adecuadamente las prácticas desleales del comercio internacional. Esta se da con más auge después de la segunda guerra mundial; aquí el comercio internacional se da ha conocer tan rápidamente como nunca, siendo únicamente beneficiados los países industrializados los cuales van en la delantera de los países débiles sobreviniendo con ésto que dichos países en desventaja, vayan en vía de regreso.

La competencia desleal se considera como una conducta anormal de desenvolvimiento de las relaciones comerciales donde “el pez grande se come al pequeño”.

La poca importancia que en Guatemala se le da al dumping permite que se violen los derechos de los exportadores y, que con esto conlleve vender sus productos a un menor precio en el mercado. En la presente investigación se pudo establecer la competencia desleal que se está dando en las importaciones y exportaciones donde los productores venden a un menor precio. Por lo que es necesario que exista más control a este fenómeno.

El presente trabajo de tesis ha sido dividido en capítulos. En el capítulo primero se establece lo referente a las prácticas desleales a nivel internacional. En el capítulo segundo se establece lo relativo a las clases de dumping. En el capítulo tercero, se hace un análisis de los subsidios o subvenciones gubernamentales del dumping. En el capítulo cuarto se detalla las medidas antidumping. En capítulo quinto se da la presentación y análisis de resultado de campo.

CAPITULO I

1. Las prácticas desleales de comercio internacional.

1.1 Comercio y desarrollo: aspectos generales

La expansión del comercio internacional y la competencia económica en el mundo contemporáneo hace que los Estados sean más dependientes de sus intercambios comerciales, lo mismo que cualquier otro fenómeno de la vida social, están condicionados e influenciados por la vida social política y jurídica y que la rodea, el comercio internacional debe fundamentarse y poner en funcionamiento sus políticas comerciales. “El sistema comercial internacional está constituido por un conjunto de principios y normas que forman la base del consenso internacional de los Gobiernos en las relaciones comerciales internacionales, y obligaciones contractuales concluidos por sus participantes, si como los acuerdos de los organismos internacionales que contribuyen a las puestas y funcionamientos de las políticas comerciales.

Las crisis que atraviesan las relaciones comerciales internacionales, esto se ha traducido por un desmoronamiento de sus principios fundamentales del sistema comercial internacional por el proteccionismo y por una discriminación respecto a ciertos países débiles”¹

¹ UNCTAD, **Statistical pocket book**, pág. 6.

Después de la segunda guerra mundial se ha conocido una expansión tan rápida como épocas anteriores siendo únicamente los países industrializados en contra de los países en desarrollo cuya parte en el comercio siguen siendo débil e incluso en vías de regreso. Cabe afirmar que los países en desarrollo representan ellos solos, un mercado comercial enorme para sus propias expansiones a causa de lazos históricos.

Con las antiguas potencias coloniales, las informaciones comerciales, como ejemplo: Al terminar la segunda guerra mundial el peligro y la superioridad política económica y militar de los grandes eran tan enormes que imponían cualquier proyecto a la comunidad internacional.

1.2 El régimen del comercio internacional en el sistema de GATT.

Un grupo de 23 países desarrolla una serie de negociaciones arancelarias con el fin de llevar a la práctica las disposiciones del capítulo IV de la carta de la Habana el cual, reorganizado y completado, constituyó la base del GATT. El Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio fue llevado casi inmediatamente a la práctica por medio del protocolo de aplicación provisional del 30 de octubre de 1947, fecha que corresponde igualmente a la firma del Acuerdo General; entrada en vigor el 1 de enero de 1948; se ha ido institucionalizando progresivamente, hoy día.

1.3 Las prácticas desleales de comercio internacional

1.3.1 Antecedentes

Los Estados Unidos de América fue uno de los signatarios originales del Tratado General Sobre Tarifas y Comercio (GATT) y muchas leyes de comercio de Estados Unidos reflejan sus disposiciones del GATT; sin embargo, carece de validez independiente en los tribunales americanos. La autoridad que rige las importaciones y exportaciones de Estados Unidos es la legislación promulgada por el congreso de ese país, aun en los casos en que esta difiere del GATT una gran variedad de particulares, así como el gobierno de Estados Unidos puede iniciar acciones pero imponer las leyes de comercio de ese país, incluyendo normalmente a la industria doméstica, a los gremios de oficios y a otros grupos representativos de trabajadores que puedan resultar afectados, así como a asociaciones como una de sus primeras líneas de defensa contra la competencia de importaciones extranjeras.

La principal aplicación de las leyes comerciales norteamericanas como una de sus primeras líneas de la defensa contra la competencia de importaciones extranjeras.

La principal aplicación de leyes norteamericanas de importación es responsabilidad del departamento de comercio en particular en lo que concierne a las investigaciones antidumping, a las de impuestos de compensación, así como a las negociaciones conducidas bajo la sección 232 (de Seguridad Nacional) del Acta de Expansión de Comercio (ITC) es una agencia independiente por el Congreso de Estados Unidos. Esta agencia conduce investigaciones impuestos de compensación, así como las investigaciones bajo la sección 337 del acto de taxistas de 1930, como quedó reformada, y bajo las secciones 201 y 406, del acta de comercio. La oficina del representante de comercio ejecutivo del presidente de Estados Unidos. Sus responsabilidades incluyen la conducción de negociaciones de comercio e investigaciones bajo la sección 301 represalias presidenciales, del Acta de comercio también presidente en el ejercicio de su facultad discrecional, conforme a las secciones 201, 406, 232 y 301. La legislación aduanal norteamericana es aplicada por los servicios Aduanales de Estados Unidos (Aduanas), que es parte del departamento del tesoro del gobierno de Estados Unidos.

1.3.2 Competencia

“Situación del mercado en la que existe un gran número de compradores y vendedores, así como una libertad total de establecimiento. Los productos ofrecidos sus homogéneos e

intercambiables y ninguno de ellos posee características que le diferencian especialmente de los demás. En el precio de las empresas no pueden influir en el precio de los bienes y se enfrentan a curvas de demanda horizontales, perfectamente clasificadas existe un conocimiento perfecto parte del comprador y vendedor de todos los elementos del mercado.

Es una forma idealizada de competidor; persona física, jurídica o producto con similares características que lucha por conseguir un mismo mercado competitivo, es capaz de competir en su favor mediante precios más bajos mayor calidad e imagen.

1.3.3 Concepto de competencia atendiendo a dos tipos de habilidades.

a) Concepto relativo a situaciones habituales.

La competencia es la relación entre sujetos, personas físicas o normales que ejercen actitudes económicas en forma independiente, por medio de venta de mercaderías o prestación de servicios similares, con relación a una clientela también similar, de modo que puedan resultar repercusión entre dichos sujetos, a causa el ejercicio de sus actividad en tal forma que pueda beneficiarse la actividad de otro.

b) Conceptos relativos a situaciones singulares

La relación de competencia citada puede también resultar por causas distintas a las señaladas tales como la similitud de mercancía y clientela; por ejemplo, en caso de que dos industriales requieran la misma materia prima para elaborar los productos se da una relación de competencia que pueda afectar a cualquiera de ellos. Se debe considerar una conducta como actividad desarrollada para los efectos de competencia, si ella es objetivamente acta para aumentar los ingresos de una persona, parcialmente en el tráfico comercial, en perjuicio de otra y si dicha actividad esta motivada subjetivamente por una intención de aumentar la competencia propia o la de un tercero esencial para postergar a otros motivos que no le sean la competencia”².

1.3.4 Protección a la libre competencia

Una de los pilares del tráfico comercial en una economía de mercado, de libertad para dedicarse al comercio, es el de que los comerciantes desarrollan su actividad mercantil haciéndose competencia entre sí.

² UNAM, **Prácticas desleales de comercio internacional**, págs. 108 y 110.

Entendiendo como tal la facultad de ofrecer bienes y servicios a sujeto destinatario del consumo. Esto es lo que se conoce como libertad de competencia cualquier uso indebido de la libertad de competencia genera consecuencias para quien transgrede las reglas del juego comercial. Es decir, los comerciantes están obligados a desarrollar la libre competencia dentro de un marco de lealtad y buena fe, de manera que no se desvirtúe el principio que comentamos las obligaciones de resguardar la libre competencia devienen de una sentencia o de un contrato y siempre son conductas que generan derechos para pretender una satisfacción.

1.3.5 Competencia desleal

Es competencia desleal en el mercado todo comportamiento empresarial que resulte contrario a la buena fe mercantil, los actos de confusión los de engaño, las practicas denigratorias y las imitativas los actos de comparación que no cumpla algunas premisas, el aprovechamiento de la reputación ajena, la violación de secretos industriales ciertas ventajas a pérdidas y otros.

1.3.6 Competencia desleal doctrinariamente

Doctrinariamente se considera que la competencia desleal es toda conducta que genera actos o hechos contrarios a la buena fe comercial y al normal desenvolvimiento de las relaciones comerciales.

Se entiende que hay dumping o competencia desleal, cuando los productos de un país se introducen en el mercado de otro país a un precio inferior al practicado en el curso de operaciones comerciales para un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Cabe resaltar que no siempre es fácil, o incluso posible, determinar el precio del mercado mundial en el país exportador, siempre que cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción del país importador, como establece el Artículo VI, párrafo 1, del acuerdo General, del Régimen Jurídico.

Las partes contratantes reconocen que un dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a un precio normal, es condenable cuando causa o amenaza un perjuicio importante a una producción nacional.

No siendo fácil precisar cuándo el precio de un producto es inferior a su valor normal; en el precio comparable en operaciones, de un producto

similar, designado al consumo en el país que exporta, a faltas de dicho precio en el mercado inferior de este último país, si el precio del producto exportado es menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar.

A un tercer país con más exportación de un producto similar, que un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio, tomando en cuenta las consideraciones de venta, las de retribución y todas aquellas que puedan influir en la comparabilidad de sus precios.

1.3.7 Del carácter desleal de una competencia.

En la sistematización de normas contra la competencia desleal, en estas disposiciones se dice “competencia ruinosa, desleal o en equitativa de estos conceptos, el primero se requiere en la mayoría de los casos a medios o formas reprochables, aplicados para hacer competencia; es decir, llevar a la ruina a su competidor.

La libre competencia, que se admite en principio no se puede ser restringido por el éxito de un competidor que conduzca a la ruina de otro,

si los medios para hacer tal competencia, que se admite en principio, si los medios para hacer la competencia no son reprochables, a no ser que la meta consiste en perjudicar al competidor, como único fin, sin tomar en consideración su propio éxito, caso ultimo que conduce a la deslealtad de competencia, dado que tales fines no tienen relación con el principio de la libre competencia, como por ejemplo, enemistades personales.

Los fines de una ley general contra la competencia desleal, solamente pueden ser alcanzados si se define una lealtad en un sentido general como objeto de prohibición por normas absolutamente generales contra la competencia desleal. En el campo de la competencia desleal se impone una necesidad mayor, de encontrar conceptos muy generales para la definición de la deslealtad. Las situaciones polifacéticas, que se representan en el campo general de competencia no permiten la fijación de supuestos concretos como nos enseña la rica jurisprudencia de los países que tienen tales leyes.

En el campo de la competencia desleal, el legislador debe servirse de un concepto general, adecuándose a la dinámica incansable de la vida jurídica práctica, que produce constantemente situaciones nuevas, por el motivo la jurisprudencia juega, en este sector, un papel más constructivo que en cualquier otro campo jurídico. En algunos países ha cumplido con esta tarea, en forma completa y ha cumplido con esta tarea, en forma

completa y ha creado numerosos criterios sistematizados. Por otra parte, contra la competencia desleal, no pueden referirse a controversias de las buenas costumbres, sino que deben señalar ciertos tipos de tales contravenciones como por ejemplo, actos de confusión entre mercancías de productos distintos”³.

³ Villegas Lara, René Arturo, **Derecho mercantile guatemalteco**, pág. 27.

CAPÍTULO II

2. Clases de dumping

2.1 El dumping depredatorio.

“La principal clasificación del dumping, a los fines de su análisis, es la que diferencia entre dumping depredatorio, permanente y ocasional. El primero consiste en aquel que tiene por propósito la eliminación, mediante su liquidación u otro procedimiento, de los competidores, en el país importador, del oferente que exporta en condiciones de dumping, a fin de obtener, posteriormente, una posición más ventajosa en el mercado de ese país. Este tipo de operaciones, si bien es la que llama generalmente la atención del público y la que suscita una mayor carga emocional, presenta las características de no ser ni frecuente ni fácil de detectar. La razón de la escasa frecuencia del dumping depredatorio es que, para que el mismo sea exitoso, requiere una industria local particularmente débil, una industria extranjera que realiza el dumping de singular poder económico y la ausencia de competidores externos de importancia para quien realiza el dumping. Todas estas condiciones deben darse conjuntamente, según sea veré a continuación. Respecto de la industria local, no sólo debe tener una capacidad financiera inferior a quien realiza el dumping, lo cual no sería una condición de difícil cumplimiento, sino que deberá ser lo suficientemente débil como para no poder renacer una vez finalizado el dumping. Si se observa cuidadosamente la situación, se verá que esta condición es de mucha más difícil

situación. Por hipótesis, al finalizar el dumping depredatorio, el exportador que lo realizaba deberá cobrar un precio superior a sus costos medios, a fin de resarcirse de las pérdidas sufridas con motivo del dumping. En tal caso no habría a priori razones para que los oferentes nacionales no volvieran a actuar en el mercado en cuestión. Podría argumentarse que en tal caso el oferente extranjero podría reiniciar el dumping. Ahora bien, si se toma un período suficientemente largo. Los ingresos del exportador deberán superar a sus costos medios y las fluctuaciones que den lugar a tal resultado deberán ser percibidas y tomadas en cuenta por los oferentes locales, si los mismo cuentan con una normal capacidad de reacción. En consecuencia, si el empresariado local es suficientemente sofisticado como para tener presente las fluctuaciones a largo plazo de los precios y si los costos medios de los productores locales no exceden de los del exportador que practica el dumping depredatorio, las posibilidades de que éste tenga éxito.

Pese a que las posiciones no son unánimes al respecto, cabe partir de la base de que el dumping depredatorio supone que se están realizando ventas a pérdida, entendidas éstas como las que no se realizan a un precio pero sí el marginal. Si las ventas no cubrieran el costo medio marginal, el productor extranjero podría argumentarse que no está si no maximizando sus utilidades a corto plazo, sin propósito depredatorio alguno.

Ahora bien, para realizar ventas a pérdida en cantidad suficiente como para descolar a los competidores locales, es fácil comprender que, si los costes de éstos no excedían sustancialmente a aquéllos del exportador, hipótesis en que la depredación no hace sino acelerar lo que sobrevendrá normalmente, el costo que el dumping representara para el exportador será similar a la capacidad financiera de todos los competidores locales que deban ser eliminados. Aún en este caso, el depredador deberá contabilizar la posibilidad de que un arancel protector en el país importador esterilice sus esfuerzos.

Por último, queda siempre pendiente la posibilidad de que, una vez realizados los efectos destructivos del dumping, surjan competidores extranjeros que aprovechen el vacío dejado por los productores locales y destruyendo las ventajas previstas por quien realizó la operación depredatoria.

No sólo es el dumping depredatorio poco frecuente por las razones mencionadas, sino que el mismo suele ser difícil de detectar en razón de requerir, en última instancia, un análisis de los propósitos perseguidos por que lo realice. Así, cuando se efectúan ventas por sobre el costo marginal, pero a un precio inferior al coste medio, el vendedor dumping podría argumentar, con verosimilitud, que su actitud no tiene propósito depredatorio alguno sino simplemente de maximización de utilidad como cualquier competidor enfrentado a mercados con distinta elasticidad de demanda.

Un análisis especial, por su frecuencia y complejidad, requiere el caso en que el dumping se realiza con el apoyo del Estado del exportador, el que a través de barreras arancelarias, o de otra índole, facilita la discriminación de precios que cubran únicamente el costo marginal. Muchas veces se dan así las condiciones para operar en formas similares a las del dumping depredatorio, sin que pueda datarse la intención alguna en tal sentido. Dado que este caso no cumple con las condiciones previstas en la definición de dumping depredatorio, será analizado con mayor determinación al estudiar las categorías del dumping ocasional y permanente.

En conclusión el dumping depredatorio es aquel que destruye o imposibilita una actividad productiva o bien que hace que no obtengan la ganancia que se debería. En donde los productores tienen que vender sus productos a un coste menos de lo que invirtieron en el producto, lo que hace que estos productores quiebren, y que otros productores vendan en el mercado con inferiores precios ganando estos el mercado a los otros exportadores, adueñándose del mercado con productos de menor precio”⁴.

2.2 El dumping permanente.

“Cuando la discriminación entre mercados se realiza en forma continua, manifestándose a través de una discriminación de precios similar a la que podría

⁴ Barceló, J. J. **Antidumping laws as barrier**, pág. 506.

surgir como consecuencia de una alteración económica estructural en el país exportador, el dumping así como consecuencia de una alteración económica estructural en el país exportador, el dumping así realizado recibe el nombre de permanente. Dado que todos los fenómenos económicos participan del carácter pasajero de nuestras vidas, no cabe duda que la naturaleza permanente de las operaciones de dumping no es tal sino en forma revelativa, y como distinción frente a aquellas situaciones en que la discriminación de precios desaparece tras un período deducido.

No es posible fijar, a priori, una distinción clara y precisa entre el dumping permanente y el dumping depredatorio puede ser señalado con relativa coherencia mediante el análisis de las motivaciones que dieron lugar a la discriminación de precios, al distinguir entre dumping permanente y ocasional encontramos que el conocimiento de la política de precios del oferente no nos alcanza para realizar la diferenciación realizada además de no existir acuerdo respecto del período, pasado el cual el dumping tiene caracteres de permanencia. Se advierte que las palabras como “períodos prolongados de tiempo” y “extensión temporal indefinida” son de escasa ayuda cuando debe calificarse situaciones concretas. Agudiza estas dificultades el hecho de que la calificación de una operación como el dumping ocasional o permanente debe frecuentemente efectivizarse a priori, o sea cuando se realizan las primeras operaciones y no se sabe aun que duración tendrá en definitiva las mismas.

Como una contribución a la solución de este problema, y sin pretender arreglar una cuestión que, arraigada en la imprecisión del idioma, es en realidad insuperable, puede observarse que una distinción sobre bases más precisas puede hacerse, aun a priori, considerando las razones que subyacen a las operaciones en cuestión. Si éstas se originan por ejemplo en excedentes periódicos, o de calidad productiva ociosa en industrias con altos costos fijos, el dumping tendrá carácter ocasional, pues su duración dependerá de la permanencia de las condiciones deprimida de demanda o de la sobreoferta, las cuales a su vez tenderán a desaparecer según se modifican las situaciones cíclicas del país exportador o se reduzca la oferta del mismo para evitar la renovación de excedentes. En otras palabras, el dumping que tiene lugar en razón de una situación mente pasajera será también es paradójico sin perjuicio que vuelva a renacer más adelante.

El dumping permanente, a su vez se origina en situaciones económicas que no deben necesariamente desaparecer en el corto plazo o a lo largo de la evolución del ciclo económico sujetas a fluctuaciones periódicas, el auge trae dentro de sí la semilla de su propia destrucción de a través de mecanismos detalladamente estudiados por el análisis económico, lo cual justifica que hablemos de ciclos, de dumping ocasional lleva marcado, en su desarrollo, su propio”⁵.

⁵ Cabanellas, Guillermo, **El dumping**, pág. 280.

El antidumping permanente es aquel que se extiende indefinidamente y como aquel que tiene lugar en forma continuada durante periodos mas o menos prolongados de tiempo.

2.3 El dumping ocasional

“Dada la clasificación tripartita que estamos siguiendo, el dumping ocasional puede ser definido por exclusión del dumping depredatorio y del permanente (Cap. I, Artículo 7 y 8, Ley antidumping). El dumping ocasional se caracteriza como aquel que tiene lugar durante períodos relativamente cortos y con motivo de alteraciones no estructurales en la economía del país exportador o en los mercados internacionales. Tal como ya se ha indicado, el carácter ocasional del dumping es considerado como uno de los elementos fundamentales para evaluarlo, tanto desde el punto de vista del país exportador como del importador (Cap. I, Artículos 8, Ley antidumping). Haciendo caso omiso de los casos de dumping depredatorio, la posición más difundida es el dumping ocasional es perjudicial para el país importador, en contraposición a los beneficios que puede obtener dicho país del dumping permanente. Esta posición se funda en la teoría en que el dumping ocasional causa bajas relativamente pasajeras en los precios cobrados a los consumidores del país importador, por lo que los beneficios obtenidos por estos tenderán a ser mas que compensados por los perjuicios sufridos por la industria local y por los mayores precios que

deberán pagar los consumidores en el futuro una vez finalizado el dumping ocasional.

A fin de analizar esta posición, y sin perjuicio de lo ya observado respecto del dumping permanente (Cap. I, Artículo 8 Ley antidumping), es preciso recordar que el dumping ocasional se origina generalmente cuando, con motivo de desplazamientos en la demanda del país exportador, este se encuentra con niveles de capacidad excedente, que lo llevan a buscar la maximización de sus utilidades mediante la venta en el exterior a precios discriminatoriamente bajos. Una vez reducida la capacidad excedente, sea mediante la demanda local o de la reducción de su capacidad productiva, el exportador en condiciones de dumping, dejara de tener un incentivo para mantener los bajos precios con que operaba en el mercado externo.

Para observar los intereses del país importador ante el dumping ocasional, partiremos de la base de que el bienestar de los consumidores se benefician ante la caída de los precios ocasionada por el dumping, situación ya considerada, y se perjudica ante el alza ulterior, particularmente si esta excede de la que tendría en caso de que el dumping no se hubiera producido. Dado que esta alza ulterior solo tendría lugar si se contrae el resto de la oferta en el mercado en cuestión, debemos considerar de donde proviene ésta.

Si se trata de oferta proveniente de otros países que exportan al mercado sujeto a consideración, cabe suponer que si este no representaba un destino esencial para tales exportadores, éstos no sufrirán un perjuicio de tal cuantía que no les permita retornar al mercado en cuestión una vez cesado el dumping ocasional. Si se trata de oferta proveniente de país importador esta puede, o no, ver afectada su capacidad de reacción cuando cese el dumping analizado.

Para que se impongan derechos antidumping, todas las legislaciones modernas exigen un elemento de daño contra la industria local.

Resulta así que este elemento de daño no reviste importancia únicamente desde el punto de vista de los productores locales sino también de otro interés nacional involucrado: el de los consumidores.

Desde este ángulo se comprende que el daño deba entenderse como aquel perjuicio que lleve, en mediano o largo plazo, a la modificación de la oferta en el mercado local. Así, una disminución de las utilidades de los productores locales, de manera tal, que estas se mantengan por sobre el nivel de rendimientos normales para la actividad en cuestión, no constituiría un perjuicio relevante a los fines del sistema legislativo que estamos analizando, pues no afectaría la magnitud de la oferta en el mercado interno.

Podría aún argumentarse en contra de este análisis, y en particular, del requisito de que exista daño, contra la industria local en el sentido antes mencionado, para que el dumping pueda reputarse perjudicial para la economía importadora en su conjunto, que el dumping ocasional solo tendría un efecto de redistribución, transfiriendo ingresos del sector productor cuyas rentas, en el sentido económico estricto, disminuyen a favor del sector consumidor. Ello no será así por dos motivos fundamentales: en primer lugar, por que el dumping tendera a deprimir los precios de los restantes oferentes extranjeros, creando así un beneficio adicional para los consumidores y, en segundo término, porque si la disminución de los precios ocasionada por el dumping no altera los incentivos para la producción local de los bienes en cuestión se habrá tendido a ajustar la estructura de precios a los niveles de costos imperantes y, consiguientemente, a las verdaderas posibilidades de producción del país importador.

A fin de estudiar al dumping ocasional desde otros ángulos, cabe observar que el mismo puede ser esporádico, intermitente o cíclico. Mientras que en el primer caso nos encontramos con ventas que tienen lugar durante un período corto de tiempo, sin posibilidades de repetición de acuerdo a patrones prefijados, en el dumping intermitente se trata de importaciones que se repiten de tanto en tanto, sin existir una periodicidad clara entre las mismas y en el dumping cíclico de ventas discriminatorias que responden a las alternativas del ciclo económico en el país exportador o en los mercados internacionales. Cada una de estas

categorías presenta características y efectos específicos que requieren un análisis particular.

El dumping esporádico responde por su naturaleza a patrones aleatorios, reflejando generalmente los desajustes entre oferta y demanda acaecidos en los países exportadores. Por definición, no asegura al consumidor local ventaja permanente alguna. Al deprimir temporariamente los precios en el mercado importador, trasladando a éste el peso de las fluctuaciones económicas acaecidas en país exportador, puede ocasionar perjuicios a las industrias locales, configurando así los elementos condicionantes a la imposición de derechos antidumping.

Se entiende como dumping ocasional aquella situación en que a nivel productivo no se ve alterado por una disminución en los precios con el motivo del dumping, se supone una estructura de competencia imperfecta, en la que el precio no se iguala a los costos marginales. En tales condiciones la disminución del precio tiende a acercarse al mercado en cuestión hacia la igualación entre estos dos parámetros, propia de la competencia perfecta.

El dumping ocasional no siempre es permanente, tiene una duración limitada, al menos en la intención de quien la efectúa, de tal modo del típico dumping ocasional que requiere distinguirlo claramente del dumping depredatorio y el dumping permanente.

2.4 Dumping abierto y dumping encubierto

La clasificación a ser aquí analizada adolece de una ambigüedad que rara vez a sido puesta de manifiesto, la que radica en que el carácter encubierto o sea no ostensible, del dumping puede deberse tanto a la intención de las partes que lo llevan a cabo como a las condiciones intrínsecas de la operación considerada. A los fines de este trabajo se considera como dumping encubierto a aquel que se encuentra disimulado en virtud de maniobras voluntarias de los intervinientes.

El dumping abierto ha sido definido como aquel en que el precio de exportación refleja claramente sin ocultamientos la situación de dumping y también como aquel que surge claramente del mero examen de los precios relativos de la correspondiente importación. Estas definiciones adolecen del efecto de no tener en cuenta que la dificultad en detectar la existencia de dumping suele originarse en la complejidad de las operaciones que deben compararse y no en la intención de las partes. La práctica demuestra que es raro el caso en que el dumping surge a la luz, sin duda posible, de la mera comparación de precios, pues generalmente median cuestiones relativas a fletes, tributación, productos heterogéneos, etc.

Que requieren de un análisis más o menos prolongado de parte de la autoridad de aplicación para que esta cuente con alguna certeza respecto a la

existencia del dumping. Asimismo, en los casos de dumping oblícuo o sea el que se realiza a través de terceros mercados, existen dificultades adicionales para detectar el dumping sin que por ello que para asimilar en forma generalizada en dumping oblícuo con el encubierto. La legislación objeto de este trabajo introduce diversos mecanismos para evitar las operaciones de dumping encubierto. Se encuentran incluidos, parcialmente, en el Artículo 3°. De la ley de aduanas, que determina los casos en que el dumping debe calcularse mediante la comparación de precio de exportación con los precios en los países de origen o procedencia de la mercadería en cuestión; en el Artículo 4°, que permite recurrir a los precios de exportación con los precios de exportaciones a terceros países o al costo de producción del país con economía colectivista en los Artículos 6° y 7, que permite reemplazar el precio de exportación explícito por otros parámetros, cuando aquel no refleje las prestaciones recibidas por el exportador; y en el Artículo 8, que introduce diversas reglas para la comparación de los precios en el mercado del país exportador y los que rijan para las ventas realizadas nuestro país.

Se dice al respecto que en “el dumping, en génesis, recorre una escalera de mercados, las más utilizadas para evitar una relación demasiado abierta, con un mercado de origen cuya transparencia pudiera hacer demasiado llamativa la operación que se pretende disimular. Si bien es cierto que el dumping oblícuo es un instrumento particularmente apto para encubrir la discriminación de precios realizada, existen numerosos casos en que la circulación de la mercadería, a través de diversos mercados, resultan de las necesidades de comercio por

ejemplo: La utilización de puertos extranjeros más aptos para las operaciones de exportaciones o de la propia industria, de menores costos de terminados productos en el país donde es embarcado al mercado consumidor. En tales casos las dificultades que para la detección del dumping resultan de la complejidad de la operación y no permiten calificar.

2.5 Dumping ofensivo y defensivo.

Esta clasificación se basa en los motivos que mueven al exportador a discriminaren los precios cargados en los mercados extranjeros. Puede afirmarse que el dumping defensivo es aquel que tiende a neutralizar una desventaja comparativa 114 del exportador, ya sea entre otros exportadores o frente a productores locales. El dumping ofensivo sería por exclusión todo aquel que no es defensivo.

El hecho de que los productores de un país reaccionen ante su posición competitiva relativamente desventajosa, mediante la realización de dumping, puede obedecer a aventajar puramente artificiales de sus competidores o bien a la necesidad de compensar mayores costos originados por motivos relacionados directamente con las condiciones productivas imperantes. Así, como en el primer caso se puede reaccionar ante subsidios en el país importador e o en los países importadores competidores o bien ante barreras arancelarias elevadas en el país del destino de las mercaderías en los caos en que el dumping defensivo una

medida tomada en el país importador es evidente que la reacción de este si se dan los extremos legales que justifican la imposición de derechos antidumping en especial la existencia de daño a la industria local debe verse fuertemente motivada, pues se trata de evitar una maniobra destinada a eludir medidas de política económica tomada en el ámbito del país importador. Si se trata de dumping defensivo destinado a contra restar medidas tomadas en otros países exportadores la posición del país importador debería ser paralela para quienes bajan sus precios a través de subsidios y para quien se acopla a tal baja mediante la realización de dumping, según lo autorice la legislación vigente. Cuando el dumping defensivo constituye una reacción ante el desmoramiento, por motivos económicos de fondo de producto extranjero, debe también distinguirse entre los casos en que la reacción tomadas por los productores locales y aquellos en que se trata de mantener una posición competitiva respecto a los restantes exportadores. En el primer caso, si no existen indicios que permitan afirmar que el dumping defensivo tendrá carácter permanente, estaremos entre una reacción que limitara o retardara la expansión de una industria local comparativamente eficiente sin asegurar una fuente durable de aprovisionamiento de precios inferiores.

Por el contrario, cuando se trate de competir con otros países no se correrá el peligro de una baja puramente aleatoria o transitoria de precios, pues si quien realiza el dumping defensivo se retira del mercado se mantendrá la oferta, en condiciones competitivas, de los restantes países exportadores que,

por hipótesis, no efectúan dumping. Más aún, la existencia del competidor que realiza la discriminación de precios defensivos tendera a actuar como un freno sobre los oferentes extranjeros, impidiéndoles tomar una posición dominante en el mercado de importación considerado.

Corresponde aclarar que el hecho de que el dumping sea defensivo no elimina la posibilidad de que se constituya el daño previsto en los Artículos 1 y 2 y concordantes de la Ley. Es así porque el competidor extranjero, al seguir la política de precios de los productores locales, o aun de los demás oferentes del exterior, puede con ello tal que tienda restringir, a largo plazo, la expansión de la industria local”⁶.

2.6 Dumping inverso

Se denomina con esta expresión a la operatoria consistente en cargar un precio superior en el mercado externo que en el interno.

Conforme a las definiciones de dumping ya estudiadas (Cap.1 y 6 Ley antidumping) Artículo 2º de la Ley de Aduanas de Argentina, no se trataría e un caso calificable de dumping en el sentido estricto del término, ni estaría sujeto a tratamiento alguno bajo la legislación antidumping. Tal como el dumping en el estricto sentido del término, el inverso supone una situación de competencia

⁶ Cabanellas, Guillermo, **Ibid**, pág. 281.

imperfecta, en la que un oferente con posición relativamente dominante en los mercados externos discrimina respecto los demandantes internos, teniendo en cuenta la mayor intensidad de la demanda originaria en éstos. Puede tener lugar cuando existen barreras comerciales que impiden a los intermediarios locales vender los productos obtenidos mediante el dumping inverso los mayores precios vigentes en el exterior. También puede originarse el dumping inverso como reacción ante el dumping o el subsidio originario de terceros países: los productores del país a) en su afán de penetrar en el mercado de, b) harían descender los precios en el mismo por debajo de los vigentes en a mientras que los productores de b se ajustarían a tales condiciones disminuyendo sus precios en el mercado local y realizando dumping inverso en los mercados de A. Se trata, en este último caso, de una situación esencialmente inestable que tendrá finalmente de desembocar en la igualación de precios, en ausencia de impedimentos aduaneros o similares.

El dumping, inverso no encuadra en el régimen de la legislación antidumping, pues esta busca evitar las caídas de precios en el mercado del país importador, no incluyendo disposición alguna relativa al mayor precio de los productos importados. En atención a esta postura de los textos legales, el dumping inverso no será objeto de análisis pormenorizado en este trabajo”⁷.

⁷ Cabanellas, Guillermo, **Ibid**, pág. 63.

2.7 Dumping social

Se da este nombre a la situación en las que las exportaciones de un país se ven impulsadas de un bajo salario y un escaso nivel de prestaciones sociales vigente en el mismo.

Surge de este concepto que el llamado dumping social no resulte incluido dentro de la definición de dumping seguida en este trabajo (ACP.1 y 6), ni dentro de las previstas en las normas regulatorias del dumping. En otras palabras, el dumping social no es dumping, sino un fenómeno relativo a la estructura de costos de los países exportadores. La figura del dumping social no es sino uno de los elementos ideológicos que constituyen el arsenal del proteccionismo. Suelen los defensores de este argumentar que los bajos salarios en el extranjero ocasionaran la importación masiva de productos, causando el deterioro de la balanza de pagos del país, cuyas barreras arancelarias se desea elevar, y la desocupación de su fuerza laboral. Se desconoce que los bajos salarios que imperan en los países Subdesarrollados por razones técnicas, educacionales o de estructura de capital, de manera que tales bajos salarios solo permiten a esos países mantener una corriente exportadora en las pocas ramas en las que su desventaja productiva respecto de los países industrializados no llega a compensar el bajo nivel de remuneraciones imperante en su seno. Si los países con un reducido nivel de salarios tuvieran una productividad similar a la de los países industrializados, pudiendo así penetrar fácilmente en sus mercados,

experimentarían la reevaluación de su moneda, o bien expansiones en su demanda y nivel de precios y salarios internos, hasta llegar a un equilibrio entre exportaciones e importaciones. Tal ha sido la evolución observada por los distintos países del lejano oriente que, comenzado con un bajo nivel de salarios, fueron elevando gradualmente su productibilidad laboral el argumento del dumping social no es sino el argumento contra el principio de la ventaja comparativa, uno de los tantos fantasmas con que las industrias relativamente ineficientes tratan de compensar la desventaja en la ubica el avance de las más productivas.

Un argumento algo más técnico relativo al dumping social puede encontrarse a través de llamado teorema de Heckscher Y Ohlin. Este sostiene que en condiciones de libre comercio y de similares funciones técnicas de producción, la remuneración de los factores productivos de los distintos países que comercian entre sí tendera a igualarse. en consecuencia, la apertura del comercio internacional perjudicaría a los trabajadores de los países que gozan de mayores niveles de salarios, tendiendo a igualarlos con las escalas de remuneración vigentes en el exterior.

Si bien el teorema de Hecksher y Ohlin cuenta con elementos indudablemente correctos, y constituye una herramienta esencial para una adecuada comprensión de la economía internacional, el mimo parte de una visión en extremo simplificadora de la realidad, que debe parte de una visión en

extremo simplificadora de la realidad, que debe ser enriquecida si es que se desea extraer conclusiones de política económica, tales como las implícitas en la tesis del dumping social. Las calificaciones fundamentales que cabe introducir, dentro de los límites de este trabajo, a la aplicación del teorema de Heckscher y Ohlin a la evolución de las importaciones provenientes de países como de obra relativamente barata, son las siguientes:

- a) Dicho teorema se basa en la existencia de técnicas productivas similares en todo el mundo. La más elemental experiencia demuestra que se trata únicamente de una hipótesis de trabajo, pues la diferencia en la frontera técnica disponible constituye un de las distinciones más profundas entre los países prospero y los subdesarrollados. Tales como las distancias técnicas existentes, que un país como los Estados Unidos, que ha contado tradicionalmente con la mano de obra mas cara del mundo, se ha especializado relativamente en productos trabajo-intensivos, debido a que la eficiencia de su fuerza laboral le puede ocurrir que la apertura de la economía al comercio exterior eleve comparativamente la remuneración del factor más escaso si bien es difícil predecir para un país como la Argentina el efecto, sobre los precios relativos de los factores, de la apertura de su economía, cabe precio relativos de los factores, de la apertura de su economía, cabe apuntar que aun cuando las exportaciones son intensivas en el factor tierra, las importaciones lo son en el factor capita, por lo que el acto neto de la apertura mencionada consistiría

probablemente en un aumento del precio relativo de aquel factor frente al del nombrado en segundo lugar.

- b) Si bien la apertura de la economía ocasiona variaciones en los precios relativos de los factores de los países que la experimentan, la solución adecuada para evitar situaciones de distribución de ingreso indeseable no es la de dificultar el comercio de tal forma que disminuya el ingreso total del país, sino introducir otros mecanismos que convencen a los factores de producción perjudicados sin obstaculizar el proceso productivo. Como ejemplo: suponiendo que se desea compensar la transparencia de ingresos implícita en la apertura de un mercado como el argentino, conforme se ha visto en el punto a) supra, el mecanismo adecuado es la imposición sobre la renta del factor tierra, particularmente a través de gravámenes fijos, bien conocidos en la teoría de Hacienda Pública.

- c) No deben descartarse los efectos sobre la distribución del ingreso que se producen a través del abaratamiento de los bienes importados. Cuando éstos se centran en sectores de consumo masivo tienden a elevarse los ingresos relativos del factor laboral.

2.8 Dumping cambiario

Este tipo de dumping es definido como aquel que se realiza con mercaderías provenientes de territorios con moneda depreciada. Tal como el caso de dumping social (Cap. I-6 Ley antidumping).cuando con motivo de la devaluación de una moneda extranjera se ven abaratados los productos provenientes del área donde dicha moneda se utiliza puede ocurrir desajustes en la economía del país importador que requieran algún tipo de remedio. Así puede producirse un déficit en la balanza de pagos que produzca una contracción económica en el país importador. En tales casos el remedio adecuado no puede estar en la importación de gravámenes mencionados. Antidumping, dado de la devaluación de una moneda extranjera no da lugar al dumping alguno, ni permite legalmente la imposición de los gravámenes mencionados. Más aún, si se impusieran estos arbitrariamente, no se advierte con que base podrían gravarse algunas mercaderías y ni otras.

El remedio contra la reevaluación indeseada de la moneda del país importador, situación que es si, una descripción con otros términos de la evaluación acaecida en el extranjero radica, bien en la devaluación correlativa de la propia moneda, bien en el ajuste de los precios internos hasta llegar a un equilibrio en las cuentas internacionales. No cabe descartar que el país extranjero que ha devaluado reaccione a estos ajustes mediante sucesivas devaluaciones. En tal caso llegara a una guerra comercial de resultados en parte

imprevisible y en parte calificables como la mutua destrucción de las economías contendientes.

El dumping cambiario, tal como ha sido definido previamente, debe distinguirse de los subsidios cambiarios o sean aquellos que se otorgan mediante la utilización de tipos de cambio diferenciales para distintas mercadería. Tales subsidios utilizan los mecanismos cambiarios para lograr distorsiones similares a las que surgen de prestaciones explícitas a favor de determinados exportadores. Se trata, sin embargo, de una situación no asimilable al dumping, sino al subsidio (Cap. III, 17 Ley del Derecho antidumping), y sujeta, por lo tanto, a los correspondientes derechos compensatorios. Recibe esta denominación la práctica consistente en determinación para ciertas transacciones de fletes inferiores a los normalmente utilizados para operaciones similares. El dumping de flete presenta varias alternativas que requieren sean examinadas para un análisis adecuado de su efecto y naturaleza.

El exportador puede realizar una liquidación que incluya un flete inferior al que efectivamente debe abonarse. De esta manera el precio ex – fábrica aparente podrá igualarse al vigente en el mercado interno y no existiría dumping explícito, se trataría, sin embargo, de una maniobra de dumping encubierto (Cap. 6-12 Ley del Derecho antidumping), Y el precio ex – fábrica debería ajustarse a los fines del cómputo legal, conforme al flete efectivamente pagado.

Si el flete efectivamente pagado es inferior al normal en virtud de un acto estatal sea del país de origen o de procedencia de la mercadería, sea del correspondiente al medio de transporte que se haya utilizado para la exportación considerada, no habrá dumping por tal motivo, sino subsidio gravable con derechos compensatorios.

Si el flete es inferior a lo normal en virtud de la política comercial u otras razones propias del transportador, no habrá ni subsidio ni dumping. En efecto, no puede imputarse al exportador o al importador las decisiones que adopte el transportador en tanto no exista vinculación con aquellos tal que el menor flete encubra un dumping de los productos exportados. El flete menor cobrado por el transportador sería una especie de dumping de servicios, situación que queda totalmente fuera del ámbito de la legislación aquí considerada.

Cabe asimilar, en sus efectos, al dumping de flete, a todas aquellas discriminaciones de precios que se efectúan en relación con los servicios vinculados a operaciones de exportación. Tal el caso, en particular, del precio cobrado por seguros y por servicios de comercialización, cuando difieren de los usuales en la tasa que corresponda si esta diferencia responde a subsidios estatales, serán aplicables derechos compensatorios.

2.9 Dumping de flete

Recibe esta denominación la práctica que consiste en la determinación para ciertas transacciones de flete inferiores a los normalmente utilizados para alternativas que requieren ser examinadas para un análisis adecuado de sus efectos y naturaleza:

- a) El exportador puede realizar una liquidación que incluya un flete inferior al que efectivamente debe abonarse. De esta manera el precio ex-fábrica podrá igualarse al vigente en el mercado interno y no existiría dumping explícito. Se trataría, sin embargo, de una maniobra de dumping encubierto (Cap. I 6-12 Ley del derecho antidumping) , y el precio ex - fabrica aparente podrá similares al vigente en el mercado interior al que efectivamente debe abonarse. De esta manera el precio ex – fabrica podrá equipararse al interno. Se trataría sin embargo, de una maniobra de dumping en cubierto, y el precio ex-fabrica debería ajustarse a los fines del computo legal, conforme al flete efectivamente pagado.

El dumping y la competencia desleal

“Cabe entender por competencia desleal aquella que se produce mediante el ejercicio de practicas abusivas, medios ilícitos o en infracción a las normas jurídicas aplicables. Si bien este tipo de conducta comprende

un sinnúmero de variantes, algunas descritas y sancionadas por las normas específicas y otras incluidas en encuadramientos más amplios, pueden considerarse algunos casos que han tenido tratamiento jurídico especial. Tales las figuras previstas en los incisos 7 y 8 del Artículo 48 de la Ley 3.975 o las incluidas en las Leyes 17.088 y 19.982.

El propósito de evitar, mediante la legislación antidumping, las prácticas desleales queda de manifiesto en el mensaje, cuyo párrafo tercero expresa la intención de evitar, que el proceso de apertura de nuestra economía sea utilizado como un elemento que favorezca la competencia desleal externa,” fortaleciéndose así “ las bases para aumentar la competitividad interna y externa de nuestro país, sin temor a las diversas prácticas desleales que pueden darse en el campo del comercio exterior” deben entenderse estos pasajes en el sentido de que la legislación antidumping es uno de los diversos mecanismos jurídicos que, dentro del derecho argentino, reprimen la competencia desleal y conducta. Tampoco debe confundirse este encuadramiento con el que corresponde bajo la legislación sobre la defensa de la competencia, la cual tiene un objeto distinto, en general, de la relativa a la competencia desleal, pues mientras esta busca evitar situaciones de desigualdad o de falsedad, aquella se dirige hacia conductas, generalmente concertadas o basadas en una situación de predominio, mediante las cuales los concurrentes a un mercado disminuyen la competencia entre ellos y los efectos que tiene

sobre el nivel de precios. Metafóricamente, la competencia desleal sería la patología de la competencia entre las conductas contrarias a las normas sobre defensa de la competencia sería la anemia o debilitación de esta.

- b) Si el flete efectivamente pagado es inferior al normal en virtud de un acto estatal, sea del país de origen o de procedencia de la mercadería, sea del correspondiente medio de transporte que se haya utilizado para la exportación serán recompensados con derechos compensatorios.

Si el flete inferior a lo normal en virtud de la política comercial u otras razones propias del transportador, no habrá ni subsidio ni dumping. En efecto, no pueden imputarse al exportador o al importador las decisiones que adopte el transportador en tanto no exista vinculación tal con aquellos que el menor flete encubra un dumping de los productos exportados. El flete menor cobrado por el transportador sería una especie de dumping de servicios, situación que queda totalmente fuera de ámbito de la legislación aquí considerada.

Cabe asimilar, en sus efectos, al dumping de flete, a todas aquellas discriminaciones de precios que se efectúen en relación con los servicios vinculados a operaciones de exportación. Tal caso, en particular, del precio cobrado por seguros y por servicios de comercialización cuando

difieren de los usuales en la plaza corresponda, sí esta diferencia a subsidios estatales, aplicables derechos compensatorios”.

CAPÍTULO III

3. Subsidios o subvenciones gubernamentales.

3.1 Clases de subsidios

De acuerdo al código antidumping del GATT: el término subsidio incluye cualquier beneficio financiero u otro comercial que halla acumulado, directa o indirecta en favor de personas ocupadas en la producción. Manufactura, crecimiento, procesado, adquisición, distribución, transportación, venta, exportación o importación de artículos como resultado de cualquier plan, programa, práctica o acto consumado, proporcionado, por el gobierno de un país. Distinto de Canadá pero no incluye la cantidad de cualquier arancel o impuesto interno sobre los artículos del gobierno de un país de origen o país de exportación del cual esos artículos debido a su exportación del país de exportación o país de origen han sido eximidos o han sido o serán liberados por medio de devolución o reintegro.

“Todo premio o subvención concedido directo a la producción o a la exportación de la mercadería, incluida cualquier subvención concedida para el transporte el empleo de cambios múltiples en país de procedencia o de origen podrá también ser considerado como subsidio.”

De lo anterior se desprende a claro que el subsidio puede ser otorgado directa o indirectamente.

Que puede ser sobre la producción o sobre la expresión de la mercadería que busca neutralizar con los derechos compensativos tienen plena aplicación aun cuando el subsidio no produzca esa diferencia de precios, teniendo como propósito eliminar probables dudas interpelativos la mención de que los subvenciones concedidas al transporte son gravables con derechos compensatorios similar a los otorgados a la exportación.

El término (Subvención): es uno de los más frecuentemente definidos en todo el vocabulario del comercio internacional.

Se puede considerar como subvención más o menos aceptada la siguiente: "cualquier medida económica ventajosa acordada ha una empresa por el gobierno o de la parte de este, sin una adecuada recompensa, y en alguna medida discriminada otras empresas o determinadas ramas económicas del mismo país. Las ventajas ("fiscales como las despensas de tasas u oteas cargas por ejemplo, la seguridad social), oferta de servicios etc."⁸.

El subsidio es considerado una práctica leal de comercio ya que los subsidios pueden bajar los precios de los artículos importados por ejemplo el

⁸ Barceló, J.J. **Antidumping laws and barrier**, pág. 506

Canadá los subsidios incluyen concesiones, prestamos preferenciales, créditos para impuestos, reembolsos y excepciones, diferenciándolo del pago de impuesto de ingresos y dotaciones de exportación parte de un gobierno de bienes o servicios, en términos más favorables los artículos destinados al consumo doméstico en el caso de que el subsidio a causado o está causando retraso substancial para el establecimiento de la producción de los artículos similares se impone sobre las importaciones un arancel de importación igual a la cantidad del subsidio sobre las importaciones para compensar las ventajas de precio que el importador disfruta como resultado del subsidio.

En circunstancias excepcionales del territorio de un signatario puede parar la producción en cuestión, ser dividido en dos o más mercados competitivos y los productos dentro de cada mercado pueden ser considerados como una industria separada así a los productores dentro de tal mercado venden toda o casi toda su producción del producto en cuestión ese mercado; b) La demanda en ese mercado es aislado y también con la salvedad que los productores de todo o de casi toda la producción dentro de tal mercado.

El comité de medida de compensación y subsidios del GATT supervisa la aplicación que se refiere a subsidios de aranceles de producción que proporciona un mecanismo de vigilancia internacional y arreglo de disputas que tienen como objetivo asegurarse de que el uso del subsidios, por la parte contratante no dañe los intereses comerciales de otras partes. El grupo de negociación de medidas

de compensación de subsidios de la ronda de Uruguay de negociaciones de comercio multilaterales busca mejorar la disciplina del GATT en lo relativo a todas las medidas de compensación que afecten al comercio internacional. Canadá ha presentado una protesta muy completa para reformas en esta área.

3.2 Inicio de la investigación.

“El Viceministerio de Economía debe hacer que se inicie una investigación respecto de la subsidiación cualquiera de los artículos dentro del plazo de treinta días de recibir una queja debidamente documentada, si el Viceministro es de la opinión –de que hay evidencia de que los artículos han sido o están siendo subsidiados; - De que la evidencia revela una inclinación razonable de que la subsidiación a causando, esta causando, o es probable cause un perjuicio substancial y de que esta causando retraso fundamental del establecimiento de la producción en Canadá artículos similares debe hacerse notar que el artículo tres del código sobre subsidios y aranceles de compensación del GATT requiere que tenga lugar consultas entre el gobierno del país que conduce la investigación de compensación y el gobierno del país que esta siendo investigado.

El Artículo tres establece tan pronto como sea posible, después de que se allá planteado la petición para iniciar una investigación deberá proporcionarse a los países signatarios cuyos productos puedan ser objeto de investigación de tal investigación, una oportunidad razonable de una audiencia para clarificar la

situación en cuanto a las cuestiones a que se refiere el antecedente Artículo dos, párrafo uno y de llegar a una solución por consentimiento mutuo.

A lo largo del período de investigación, tales signatarios tendrán una oportunidad razonable de continuar un acceso al caso para clarificar la situación de hecho y llegar a una solución por consentimiento mutuo.

Sin perjuicio de la obligación de proporcionar esas razonables oportunidades, estas normas no tienen la intención de evitar a la autoridad el proceder para iniciar la investigación, y llegar a determinaciones preliminar y final, ya sean afirmativas o negativa; o de aplicar medidas provisionales o definitivas, de acuerdo con las provisionales o definitivas, de acuerdo con las provisiones de este convenio GATT.

El signatario que pretende iniciar una investigación o este conduciendo tal investigación, por medio de una solicitud al signatario o signatarios cuyos productos estén sujetos a tal investigación, acceso a evidencia no confidencial, incluido el sumario no confidencial de los datos confidenciales que se hayan utilizado para iniciar o para conducir la investigación.

3.3 Determinación preliminar y final de subsidiación.

“El viceministerio de economía debe hacer una determinación preliminar de subsidiación dentro de un plazo de 90 días del inicio de una investigación, este período de 90 días del inicio de una investigación.

Este puede ser extendido en un periodo más de 135 días por las mismas razones que esta extensión puede ser concedida durante una investigación antidumping, como se ha señalado arriba. Se imponen aranceles provisionales sobre artículos objeto de dumping. Dentro del término de 90 días después de hacer una determinación final de subsidiación, el viceministro puede estar satisfecho de que, en relación con cada importador de los artículos que ni la cantidad del subsidio ni el volumen actual o potencial de los artículos subsidiados es tratado con negligencia. El período de tiempo desde que el viceministro recibe una queja debidamente documentada, hasta la imposición de aranceles provisionales es de; 120 días en casos normales y 165 días en casos excepcionales. El tiempo máximo desde el recibo de una queja debidamente documentada hasta que se dicta una determinación o una orden del tribunal del comercio internacional Canadiense, es de 240 días en casos normales y 285 días en casos excepcionales.

3.4 Determinación de un subsidio.

Solamente los artículos subsidiados pueden ser sujetos a la imposición de aranceles de compensación.

El Código sobre subsidios y aranceles de compensación reconoce que los subsidios son una herramienta legítima para la promoción de objetivos nacionales por ejemplo: Desarrollo regional al mismo tiempo, el código sobre subsidio y aranceles de compensación del GATT reconoce que tales prácticas pudieran tener un efecto perjudicial sobre los intereses de otros países.

3.5 Principales subsidios regulados por la legislación sobre derechos compensatorios.

3.6 Subsidios directos a la producción.

“Si bien no puede haber duda sobre el carácter de gravables de derechos compensatorios de las importaciones que han recibido subsidios a la producción en el extranjero, la determinación de los límites y magnitud de tales subvenciones presenta dificultades casi insoslayables, que dejan, en definitiva, un amplio campo de descriminalidad a las autoridades que deben aplicar las normas del capítulo II de la ley.

Evidentemente, el pago del estado de determinadamente específica o proporcional al valor de las ventas o insumos utilizados, a favor de los productores de cierta mercadería constituyera un subsidio del tipo aquí analizado. Otros casos, sin embargo, no presentan similar claridad.

a) El gobierno de un país puede otorgar subsidios globales a favor de determinadas empresas sin imputarlos a sector alguno de su producción. Un caso muy frecuente de este tipo de medidas esta dado por la realización de aportes destinados a cubrir las pérdidas que tengan las empresas del sector público.

Bajo tales condiciones se torna altamente arbitrario el computo del monto de subsidio que corresponde a cada unidad de mercadería producida.

b) Los subsidios de la producción pueden formar parte de programas de desarrollo regional dentro de un país.

Así, quienes produzcan el determinado sector geográfico pueden recibir un subsidio equivalente a cierto porcentaje de su producción, inversiones o costos laborales pueden argumentarse que este tipo de acción publica esta destinado a compensar los mayores costos derivados de una localización inconveniente del pobre acceso a los servicios públicos etc.

Se trata, de una situación común a todas las formas de subsidio y a la que cabe, en definitiva la respuesta de que el gobierno del importador bien puede querer evitar que esos beneficios que se desea otorgar legítimamente o no, a los productores de regiones menos favorecidos de la nación exportadora los sean a costa del perjuicio de sus propios productores”⁹.

Se entiende este subsidio como una forma de lograr que los productores mantengan su capitalización que han invertido para la exportación, y así reponer sus propios aportes de la sociedad o bien compensar las pérdidas de esta.

3.7 Beneficios variables sobre la exportación.

Enfrentados con las oscilaciones que presentan los precios internacionales de ciertos productos y con las pérdidas que los productores locales podrían experimentar a fin de mantener su participación en los mercados extranjeros en tales condiciones, del gobierno suelen instrumentar mecanismos de subsidio a las exportaciones en virtud de las fluctuaciones de conformidad con variables tales como la diferencia entre cierto valor fijo, calculando por ejemplo, de manera de cubrir los costos de los productores locales y el precio imperante en el mercado internacional.

⁹ Cabanellas, **Ob. Cit.** pág. 207

Si bien se trata de mecanismos sumamente gravables con derechos compensatorios bajo las normas del capítulo II de la ley, y que pueden dar lugar, inclusive a diferencia de precio del tipo constitutivo de dumping merecen especial atención en virtud de lo dispuesto en el Artículo VI, inciso 7, del GATT esta norma procede con ciertos sistemas para la estabilización del precio interno de bienes primarios o de ingresos de los productores internos de tales bienes se presumara como no causantes de un daño importante.

Tales sistemas resultará a veces de la venta de bienes al exterior a un precio inferior al comparable que cobre por mercaderías similares a compradores en el mercado interno pero deberá también resultar, en ciertos casos, y que el precio cobrado en el mercado del exterior supere al vigente en el comercio local. Además exige, que mediante la regulación mediante otros mecanismos no se estimulen indebidamente las exportaciones perjudique, seriamente, de otro modo, los intereses de otro país del GATT.

Si bien esta disposición es aparentemente razonable, pues busca evitar la imposición de derechos compensatorios motivados en medidas cuyo propósito no es otro que el de estabilizar el curso de mercados internacionales presenta diversos elementos que le dan escasa aplicación práctica, sin perjuicio que sea presentada por la legislación jurisprudencia o practica administrativa de los países miembros.

Crea, el primer lugar, una presunción que cabe calificar dentro del contexto del GATT. como *judis et de jure*, quedando así su eficacia de sujeta a las normas procesales vigentes en el país que deban imponer los derechos compensatorios.

Además, al utilizar expresiones tales como “estimular indebidamente” y “no perjudicar seriamente de otro modo los intereses de otros países miembros del GATT” deja la puerta abierta a la interpretación de tinte subjetivo a la evaluación de efectos económicos concomitantes sin limitación precisa.

3.8 Beneficios variables sobre la producción.

Los sistemas de regulación de precios, generalmente orientados hacia la estabilización de los percibidos por los productores de bienes primarios, pueden extenderse no solo a las operaciones de exportación sino al conjunto de las que realicen en los mercados internos y externos tales productores. Conforme se indico precedentemente (Cap. III, & 2).

Este tipo de operaciones ha sido considerado como gravable con derechos compensatorios bajo el derecho estadounidense. Indudablemente una transacción comercial en virtud de la cual los vendedores extranjeros reciben contraprestaciones por un valor inferior a la corriente, quedando la diferencia

cubierta por su gobierno, tendrá efectos plenamente asimilables a los de una importación subsidiada. Aquí, los grandes proyectos mercantilistas de comprar a quienes nos compran pueden finalizar con el sorprendente resultado de que otros intereses con el mismo colorido ideológico lleven a imponer derechos compensatorios como consecuencia de que las operaciones de trueque hayan sido demasiado exitosas, obteniéndose una contraprestación mayor que la usual por los productos vendidos, Se ven así los resultados absurdos a los que puede llevar la imposición de derechos compensatorios, si se desconoce los motivos que pueden llegar a justificarlos si los exportadores locales agregan gratuitamente mercaderías nacionales a su oferta podrían así evitar la imposición de derechos a la aplicación indiscriminada de derechos antidumping y compensatorios, queda aquí plenamente de manifiesto simplemente porque las operaciones de importación y de exportación están vinculadas directamente, a través del trueque, en una única transacción, En términos reales, se da la misma situación cuando el subsidio es puramente compensatorio.

CAPÍTULO IV

4.1 Medidas antidumping

Cuando un producto se exporta un precio inferior al que aplica, normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “dumping” se trata de un a competencia desleal, las opiniones difieren, pero muchos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con el objeto de proteger a sus ramas de producción nacionales, Los gobiernos pueden o no responder al dumping, esta disciplina para las medidas antidumping y a menudo se le denomina “Acuerdo” Antidumping, para poder adoptar esas medidas el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud, cuando mas bajo es el precio de exportación en comparación con el precio del mercado del paso del exportador y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

El GATT en su Artículo 6 autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping, el acuerdo Antidumping aclara y amplía el Artículo 6 y ambos fenómenos conjuntamente permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulnera los principios del GATT de conciliación de los aranceles. Por regla general, el antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un determinado país exportador para lograr que el precio de dicho producto se aproxime, al valor normal” o para suprimir el causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Existen dos alternativas el precio aplicado por el exportador en otro país un calculo basado en la combinación de los costos de la producción y otros gastos márgenes de beneficio normales. El acuerdo determina así como realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y que será un precio normal.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping solo se puede aplicar si el dumping perjudica la producción del país exportador. Por lo tanto ha de realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas. En la investigación deben evaluarse todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que existe dumping y que la rama de producción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido al fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping. Se establecen procedimientos detallados sobre como ha de iniciarse los casos antidumping y como deben de llevarse acabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cuatro años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación que la supresión de la medida ocasionara un daño.

Las investigaciones antidumping deben darse inmediatamente por terminada los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping insignificante (lo que se define como interior al por ciento de precio de exportación).

Se establecen otras condiciones como por ejemplo: las investigaciones tienen también determinar si el volumen de las importaciones objeto del dumping es insignificante es decir si el volumen procedente es inferior al tres por ciento de las importaciones total este producto, aunque las investigaciones puedan continuar si varios países suministran individualmente menos del tres por ciento de las importaciones representan en conjunto el siete por ciento o mas de las importaciones totales.

El acuerdo establece que los países miembros deben informar al comité de prácticas antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminar definitiva, pronta y detalladamente. También debe informar al comité de practica de eliminar definitivas prontas y detalladamente. También deben informar de todas las investigaciones, cuando surjan diferencia se les ha conseja a los miembros que celebren consultas entre si para que también pueden recurrir al procedimiento de solución de procedencia.

4.2 Subvenciones y medidas compensatorias.

Este acuerdo tiene una doble función somete a disciplina la utilización subvenciones y reglamento, las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar los efectos de subvenciones. Con el se dispone que un país utiliza el procedimiento de solución desfavorables o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar derechos adicionales (llamados “derechos compensatorios” a

importaciones subvencionadas que se concluya cuando se causa un perjuicio a los productos nacionales).

4.3 Salva guarda en caso de urgencia.

Un miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones (adoptar medidas de “salva guarda”), si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan en ocasionar un daño a una rama de producción nacional. El daño causado ha de ser grave, siempre puede recurrir a estas medidas en el marco del GATT en su Artículo 19, no obstante no se utilizarán con frecuencia al preferir algunos gobiernos

CAPÍTULO V

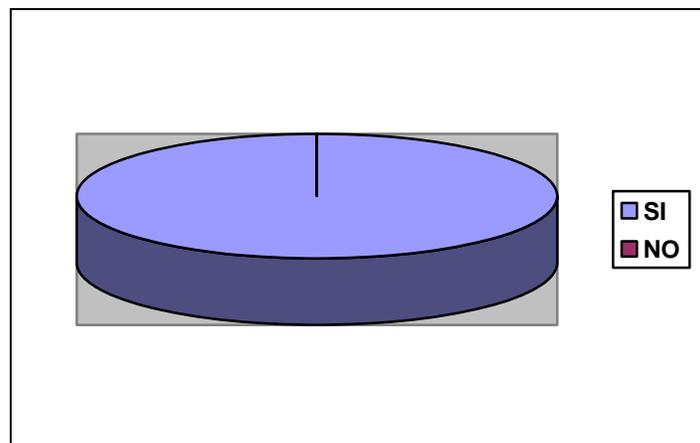
5. Presentación y análisis de los resultados del trabajo de campo.

El trabajo de campo consistió en dos fases el de establecer estadísticamente las pérdidas y ganancias que tienen los exportadores en cuanto a las prácticas desleales del comercio internacional, dicha información se obtuvo del Ministerio de Economía y la entrevista de quince empresas exportadoras de productos que llevan a otros países y donde deben vender a un precio inferior que en el país del origen su producto, de acuerdo a ello se presenta a continuación los resultados del trabajo.

CUADRO No.1

¿Cree usted que la competencia desleal es perjudicial para los productores?

Respuesta	Cantidad
SI	15
NO	00
TOTAL	15



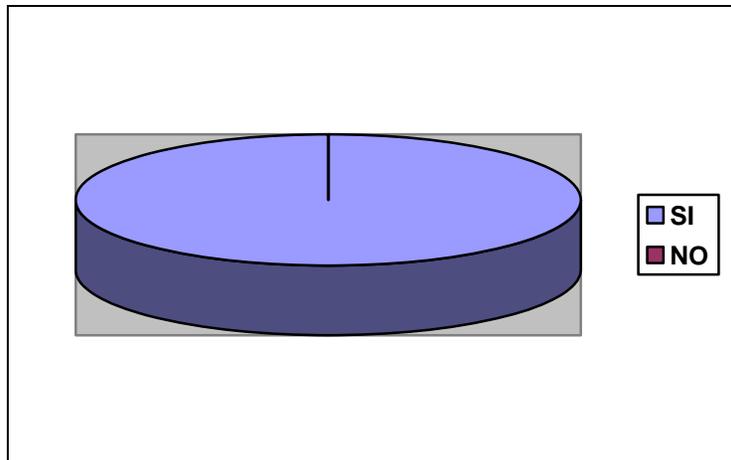
Fuente: Investigación de campo, agosto del año 2005.

En cuanto al cuadro anterior, es importante establecer que se pudo recabar información relacionada al tema y que provino directamente de la entrevista de exportadores, que de alguna manera han sufrido este serio problema de la competencia desleal y que le produce pérdidas en sus ganancias.

CUADRO No. 2

¿Es de su conocimiento que el dumping consiste en la discriminación internacional de mercaderías de menor precio por medio del cual un exportador vende en el extranjero su mercadería a un precio inferior en que se vende la misma mercadería en el mercado de origen?

Respuesta	Cantidad
SI	15
NO	00
TOTAL	15



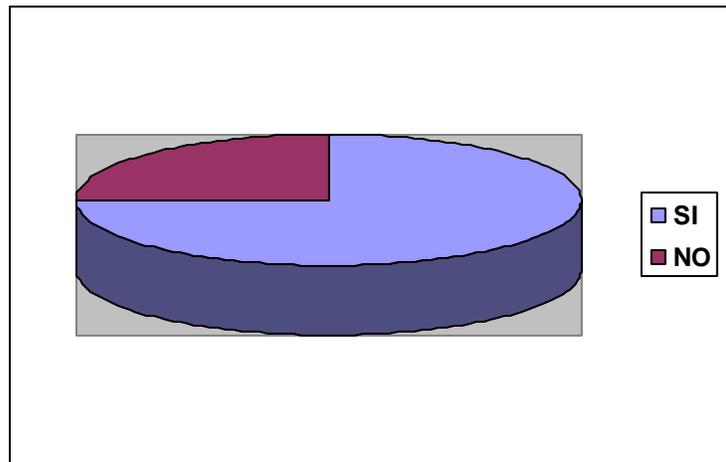
Fuente: Investigación de campo, agosto 20005.

Del total de entrevistados, todos indicaron que efectivamente tienen conocimiento que la figura dumping es perjudicial para los exportadores los cuales deben de vender su mercadería a un menor precio que en el país de origen.

CUADRO No. 3

¿Es de su conocimiento que las subvenciones o subsidios gubernamentales es toda clase de apoyo otorgado por el estado a los productores o exportadores a fin de colocarlos en los mercados oferentes?

Respuesta	Cantidad
SI	10
NO	05
TOTAL	15



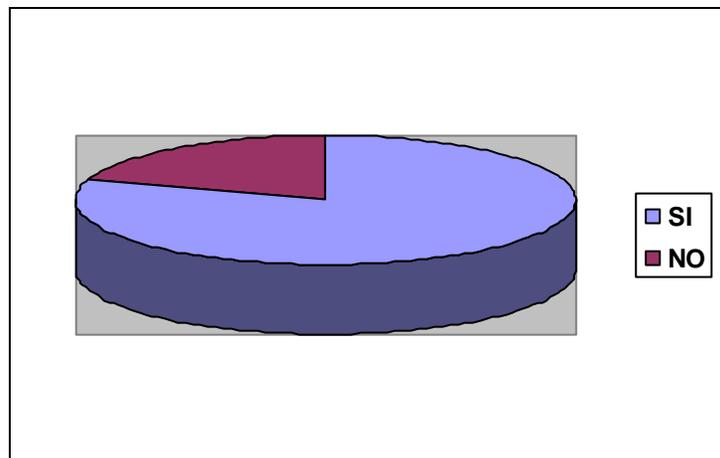
Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

Con respecto al cuadro anterior la mayoría de los entrevistado conocen el apoyo que se obtiene por parte el estado con los subsidios gubernamentales a fin de colocarlos en los mercados de los oferentes.

CUADRO No. 4

¿Cree usted que la crisis que atraviesa las relaciones comerciales internacionales, se debe al desmoronamiento de los principios fundamentales del sistema comercial internacional por el por el proteccionismo y por una discriminación respecto a ciertos países económicamente débiles?

Respuesta	Cantidad
SI	12
NO	3
TOTAL	15



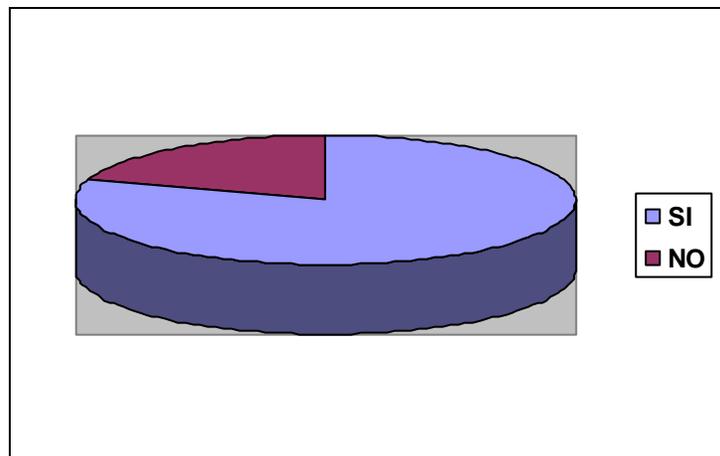
Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

De acuerdo a la respuesta del cuadro anterior, se puede establecer que del total de los entrevistados, la mayoría indicaron que la crisis que atraviesa las relaciones comerciales internacionales se debe a la discriminación que sufren algunos países económicamente débiles y los cuales no pueden competir con los grandes productores.

CUADRO No. 5

¿Cree usted que los países en desarrollo representaran un mercado potencial para sus propias exportaciones lo que es perjudicial para los países más débiles?

Respuesta	Cantidad
SI	12
NO	03
TOTAL	15



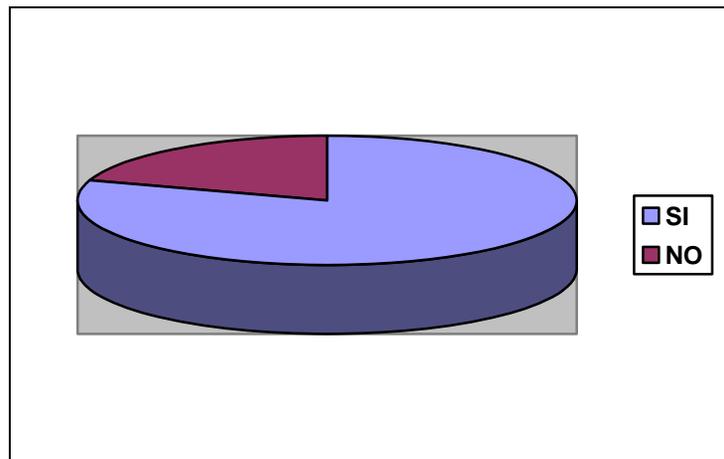
Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

De acuerdo al cuadro anterior cabe señalar que existe un alto porcentaje que creen que los países en desarrollo representan un mercado potencial para sus propias exportaciones y que es necesario darles subsidios a los países exportadores económicamente débiles.

CUADRO No. 6

¿Es de su conocimiento que el principio fundamental de GATT que regula son los principios de la nación más favorecida y cláusula nacional?

Respuesta	Cantidad
SI	12
NO	03
TOTAL	15



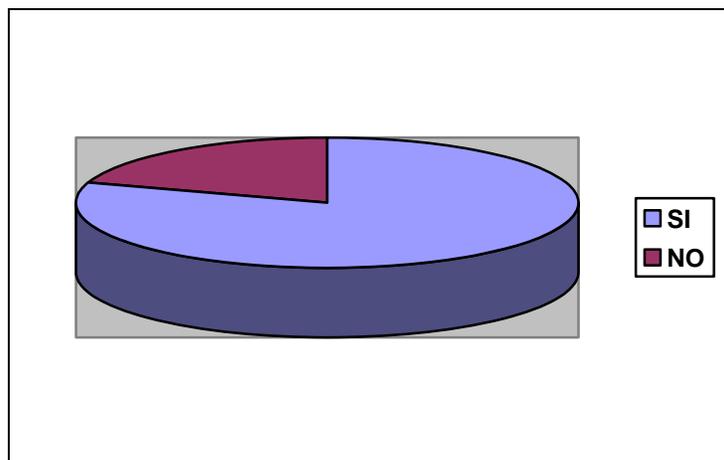
Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

De acuerdo a la respuesta anterior, cabe señalar que existe un sesenta y siete por ciento que conocen el principio fundamental del GATT que regula los principios de la nación más favorecida y la cláusula nacional, el cual apoyan.

CUADRO No. 7

¿Es de su conocimiento, de que si el precio de un país esta por sobre el internacional la aplicación del criterio de discriminación entre los mercados haría imposible al productor del país en cuestión competir en los mercados?

Respuesta	Cantidad
SI	12
NO	3
TOTAL	15



Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

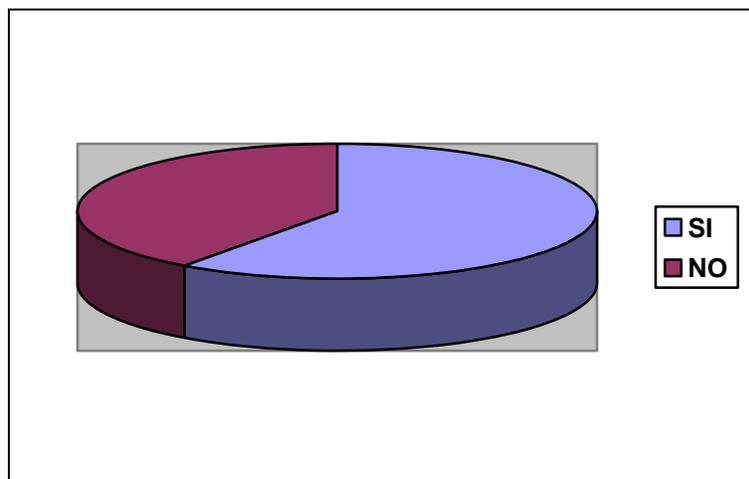
Del total de los entrevistado casi la mayoría indicaron que efectivamente que el precio interno de la mercadería de un país de origen esta sobre la aplicación del criterio

de discriminación entre los mercados. Por lo que resulta imposible competir en los mercados con precios inferiores, lo cual da como resultado de pérdidas en las ganancias.

CUADRO No. 8

¿Es de su conocimiento de la deslealtad de competencia incluye los casos en los cuales el acto competitivo se efectuó por medio de contra versiones de normas legales expresas a no ser que se trate de normas determinadas en la doctrina y en la jurisprudencia como neutrales; es decir que su cumplimiento no tengan importancia para el funcionamiento de la competencia leal o desleal?

Respuesta	Cantidad
SI	09
NO	06
TOTAL	15



Fuente: Investigación de campo, agosto año 2005.

De acuerdo a la respuesta anterior, se puede establecer que del total de entrevistados, la mayoría indicaron que es de su conocimiento que la deslealtad de competencia es perjudicial para los pequeños exportadores y que es necesario un acto competitivo con normas legales expresas.

CONCLUSIONES.

1. Por la importancia que ha adquirido en nuestro país, los procesos de negociación comercial nacional coyuntural se hace necesario el conocimiento teórico sólido de los diversos temas negociados dentro de los cuales están relacionados con las prácticas desleales del comercio internacional.
2. El dumping consiste en la discriminación internacional de precios, por medio de lo cual un importador extranjero vende su mercancía a un precio inferior y artificial en un mercado de exportación, con relación al precio en que se vende la misma mercancía en el mercado de origen.
3. Por subvenciones o subsidios gubernamentales, se entiende toda clase de apoyo económico otorgado por el Estado, a los productos o exportadores nacionales a fin de colocarlos artificialmente en condiciones competitivas en los mercados exteriores.
4. El término dumping proviene de la expresión inglesa "to dump" que significa literalmente arrojar, tirar, descargar o vaciar de golpe.
5. La crisis que atraviesan las relaciones comerciales internacionales, se debe al desmoronamiento de los principios fundamentales del sistema comercial

internacional, por el proteccionismo y por una discriminación respecto a ciertos países económicos débiles.

6. Después de la segunda guerra mundial, el comercio internacional ha conocido una expansión tan rápida como nunca en épocas anteriores, siendo únicamente los beneficiados los países industrializados en contra de los países en desarrollo, cuya parte en el comercio mundial continua siendo débil incluso en vías de regreso.
7. Los países en desarrollo, representan, un mercado potencial enorme para sus propias exportaciones, a causa de los lazos históricos con las antiguas potencias aduanales.
8. Competencia desleal “doctrinariamente se considera que la competencia desleal es toda conducta que genera actos o hechos contrarios a la buena fe comercial y al normal desenvolvimiento de las relaciones comerciales”.
9. Se entiende que hay dumping o competencia desleal, cuando los productos de un país se introducen en el mercado de otro país y, se da un precio inferior a la práctica en el curso de operaciones comerciales normales para un producto similar, obstinado al consumo en el país exportador.

10. De acuerdo al Código antidumping del GATT, el término subsidio incluye cualquier beneficio financiero u otro comercial que se haya acumulado, o que se acumulara, directa o indirectamente a favor de personas ocupadas en la producción manufacturera procesado, adquisición, distribución, etc.

RECOMENDACIONES

1. Se debe crear una ley general contra la competencia desleal que contenga un marco jurídico claro y preciso, que permita el proceso de apertura para que nuestra economía pueda realizarse con la seguridad de que el mismo no será utilizado como un elemento que favorezca la competencia desleal externa o que dañe injustamente algún sector productivo de la economía, de nuestro país, sin temor a las diversas prácticas desleales que puedan darse en el campo del comercio exterior.
2. Los medios de publicidad deben de publicitar los productos en forma leal, ésto permitirá un instrumento muy importante y tradicional en el desarrollo de la competencia.
3. El boicot debe ser investigado pues es uno de los obstáculos que excluye a un competidor total o parcialmente en su participación en una actividad comercial, industrial, o profesional; y un medio para obtener este efecto consistente en crear el aprovisionamiento de mercancía o materia prima.
4. El Estado debe de regular las condiciones de la inversión extranjera en nuestro país.
5. El Estado debe de fortalecer la capacidad exportadora y de comercialización de sus productos y garantizar un acceso al mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

ALLEN R. G. D. **Economía matemática**. 2a. ed.; Madrid: (s.e), 1965.

ÁLVAREZ GÓMEZ, Pallete J. M. **Dumping y precio normal**. 3a. ed.; Buenos Aires, Argentina: (s.e.), 1974.

BARCELÓ, J. J. **Antidumping laws as barriers to trade-the united states**. 4a ed.; Argentina: (s.e.) y (s.f.)

CABANELLAS, Guillermo. **El dumping legislación argentina y derecho comparado**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta S. R. L., 1981.

CÁRDENAS, E. J. **El dumping su futura regulación por el derecho argentino en derecho empresario**. 3a. ed.; Buenos Aires, Argentina: (s.e.), 1978

ESPASA, CALPE. **Diccionario de economía y negocios**. Ed. Madrid: S.A., 1999

FERNÁNDEZ LALANNE, P. E. **Nuevos regímenes aduaneros**. Buenos Aires, Argentina: Ed. De Palma, 1966.

FERRO, C. A. **Nuevos regímenes aduaneros**. Buenos Aires, Argentina: (s.e.), 1979.

FIORINI, B. **Manual de derecho administrativo**. Buenos Aires, Argentina: (s.e.), 1968.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias políticas y sociales**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Eliasta, 1981.

Universidad Nacional Autónoma de México. **Prácticas desleales del comercio internacional (antidumping)**. 1 ed.; México: (s.e.), 1995.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Universidad de Guatemala, Guatemala: Ed. Universitaria, 2001. 60 Págs.

Legislación:

Constitución Política de la Republica de Guatemala. Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

Código Civil. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, 1973.

Código Comercio. Congreso de la República, Decreto 2-70, 1970

Código Procesal Civil y Mercantil. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la Republica de Guatemala, 1997

Código de Derecho Internacional Privado. Asamblea Legislativa de la República de Guatemala, Decreto 15-75, 1928

Ley de la Nacionalidad. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Ley 16-13, 1999

Ley de Libre Negociación de Divisas. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 94-2000, 2000

Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 33-98, 1998

Convenio de la Propiedad Industrial. Del 20 de marzo de 1983

Convención Americana sobre los Derechos Humanos (Pacto de San José de Costa Rica). Congreso de la República de Guatemala, Decreto 6-78, 1978