

LA PRÁCTICA DEL DUMPING Y LOS FUNDAMENTOS DEL ANTIDUMPING

Raúl Crespo B.
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

RESUMEN

En este trabajo el concepto de *dumping* es discutido en el marco de las normativas internacionales modernas y se analizan aquellas situaciones que inducen a las empresas que concurren al comercio internacional a utilizar esta estrategia de precios. Al final del trabajo se presenta una breve discusión sobre los argumentos que descalifican las medidas antidumping como prácticas proteccionistas.

PALABRAS CLAVES: Dumping, comercio internacional

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe cierto consenso entre los países en considerar al *dumping* como una práctica desleal de comercio internacional. Para contrarrestarlo se han desarrollado leyes antidumping las cuales permiten la aplicación de ciertos derechos especiales de importación (derechos antidumping) con el fin de paliar los efectos negativos que pudieran tener estas importaciones sobre los productores locales. En el marco de los acuerdos multilaterales, estas normativas antidumping se han tratado de armonizar con el fin de reducir las arbitrariedades en su aplicación y así evitar que el intercambio de bienes en el comercio internacional se vea obstruido como consecuencia de la incertidumbre que este tipo de medidas crea sobre las empresas exportadoras. A pesar de ello, las medidas antidumping se han convertido en el instrumento de acción del proteccionismo moderno, recurriéndose a ellas cada vez con mayor intensidad por las distintas naciones –a manera ilustrativa, desde 1980 hasta la fecha han sido puestas en curso más de 2.000 investigaciones por este concepto por parte de los países de la OECD, siendo mayormente empleadas por Australia, Canadá, la Unión Europea y los Estados Unidos de América–. Esta situación ha llevado a muchos expertos en el

área del comercio internacional a cuestionar la pertinencia de la aplicación de este tipo de medidas.

El objetivo fundamental de este trabajo es el de poner al alcance de las personas interesadas en el tema un material en el que se define actualmente el término *dumping* de acuerdo a las distintas normativas internacionales, así como de la exposición de las distintas razones que pudieran inducir a las empresas a adoptar este tipo de políticas de precios. Adicionalmente, se presenta un breve recuento de la evolución histórica de las distintas medidas adoptadas por los países para hacerle frente a dicha práctica, así como de los impactos que han tenido sobre las mismas los acuerdos internacionales que se han desarrollado después de la segunda guerra mundial. Finalmente, se presentan algunos aspectos que constituyen hoy en día materia de discusión que van dirigidos al cuestionamiento de la legitimidad de las acciones antidumping.

II. DUMPING

Según el Artículo VI, párrafo I, del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) una situación de *dumping* se produce cuando el precio de un producto exportado de un país a otro

- a) es inferior al precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país de exportación, o,
- b) en ausencia de dicho precio doméstico, es inferior a
 - el precio comparable más alto del producto similar exportado a un tercer país en el curso de operaciones comerciales ordinarias, o
 - los costos de producción del producto en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de cualquier otro tipo, así como por concepto de beneficios.

Originalmente el *dumping* fue concebido únicamente como el vender en el exterior productos similares a un precio por debajo del precio doméstico. Sin embargo, los esfuerzos para determinar si existían precios diferentes, llevaron a emplear un criterio más amplio para la determinación del precio doméstico, el cual consideraba los precios de exportación

a terceros países o los costos de producción. Es así como en la actualidad la venta en mercados foráneos a precios por debajo de los costos de producción es considerada como *dumping*, aún cuando esta situación se reproduzca simultáneamente en el mercado local de la empresa exportadora.

Por mucho tiempo los economistas han asociado el *dumping* con la discriminación de precios internacional, es decir, la venta de productos similares a precios diferentes en dos o más mercados nacionales. Esta definición abarca tanto situaciones de discriminación de precios entre el mercado doméstico del productor y mercados extranjeros, como entre mercados de exportación únicamente. Por otra parte, ella abarca tanto el caso en el cual precio doméstico excede al precio de exportación (*dumping* genuino) como la situación contraria (*dumping* inverso). De hecho, la definición enfatiza que el *dumping* solo difiere de la discriminación de precios en general en el hecho de que las fronteras nacionales separan los mercados relevantes. En este sentido, las teorizaciones sobre el *dumping* y la discriminación de precios serán diferentes si, por alguna razón, los productores actúan en forma diferente en las actividades comerciales internacionales e intranacionales.

Es importante resaltar la distinción mencionada por Jacob Viner, uno de los más eminentes investigadores del *dumping*, entre la “discriminación de precios” y la “venta a precios diferentes”, donde esta última es una categoría más amplia que incluye a la primera, pero que contempla también situaciones que no representan, en lo absoluto, prácticas de discriminación de precios. Tal como lo señaló Jacob Viner (1923), en el comercio internacional la venta a precios diferentes a compradores en diferentes mercados nacionales ha de ser considerada como discriminación de precios y, por lo tanto, *dumping*, si y sólo si los precios diferentes son establecidos para bienes idénticos o substancialmente idénticos ofrecidos a la venta bajo condiciones y términos de ventas similares, o en los casos en los que estas no sean similares, solo si el diferencial de precios no incorpora lo que son más o menos los ajustes razonables por las diferencias existentes en dichas condiciones y términos.

Quizás las instancias más frecuentes en las cuales el término ha sido erróneamente empleado, sean aquellas situaciones que se han dado a

conocer como *dumping* espurio (*spurious dumping*), *dumping* de cambio (*exchange dumping*), *dumping* social y subsidios de exportación.

El término *dumping* espurio ha sido utilizado para distinguirlo del *dumping* genuino, en los casos en los que la venta a precios diferentes a compradores en mercados diferentes, es totalmente explicable en términos de ajustes por diferencias en cantidades compradas, en extensión de los créditos, en las especificaciones del producto, en los tiempos en los cuales los contratos de ventas fueron realizados, en los métodos de conducción de las operaciones de ventas, o en los tratamientos de los cargos por concepto de flete y empaque. Adicionalmente, esta definición incluye situaciones en las cuales los precios diferentes se generan como producto del otorgamiento de *drawbacks* en el país de exportación sobre aquellos materiales importados que han de ser reexportados una vez sometidos a un proceso de transformación, o a la admisión temporal de dichos materiales libres de impuestos.

Por otra parte, la categoría *dumping* de cambio se ha aplicado para describir circunstancias en las cuales los precios de exportación, cuando menos temporalmente, son anormalmente bajos en términos de las monedas extranjeras. El *dumping* de cambio es causado por la devaluación continua de la moneda de un país, la cual se produce a un ritmo más acelerado que el incremento en los precios internos durante un período de inflación severa. La persistente brecha entre el ajuste de los precios internos con respecto al valor externo de la moneda doméstica, origina la caída en los precios de exportación y los mantiene bajos en términos de la divisa del país importador. No obstante, ésta es una práctica que difiere totalmente de lo que se ha definido propiamente como *dumping*, ya que el exportador no está discriminando precios, sino por el contrario, está estableciendo precios idénticos en sus ventas tanto a compradores extranjeros como a los clientes locales. La caída en el precio de exportación en términos del valor de la moneda extranjera es ajena a su política de precios, originándose por su desacierto, por lo general no deliberado, de responder rápidamente a las fuerzas del mercado, las cuales escapan de su control.

Por *dumping* social se entiende la importación de bienes a precios inferiores a los establecidos por los productores del país importador, lo cual es explicable sobre las bases de condiciones sociales diferentes en el

país de exportación. Usualmente, bajo esta perspectiva los bajos salarios extranjeros, las largas jornadas de trabajo, el uso extensivo de la fuerza laboral femenina e infantil, le conceden al productor extranjero ventajas desleales en la colocación de su producto, permitiéndole "volcar" (*dump*) estos bienes a precios muy bajos en los mercados extranjeros. Sin embargo, dado que en esta situación no existe discriminación de precios como tal, y no implica necesariamente la venta por debajo de costos de producción, es obvio que lo que se ha dado ha conocer como *dumping* social no constituye en lo absoluto *dumping*. En todo caso la diferencia entre los precios puede ser completamente explicada en términos de lo que se conoce como las ventajas comparativas de cada país.

Finalmente, el *dumping*, cuando menos en la forma como el término se entiende en la actualidad, debe ser distinguido del subsidio a la exportación. Este último esta referido a algunos beneficios o subvenciones, típicamente provenientes de fuentes gubernamentales, los cuales son otorgados a los vendedores o productores de aquellos bienes que han de ser exportados. Los subsidios de exportación pudieran generar situaciones de *dumping*, en la medida en que estos le permitan al productor aceptar precios menores en la exportación comparados con aquellos que le son rentables en el mercado doméstico, no obstante, esta situación no tiene necesariamente que producirse. En este sentido, es mejor que ellos sean considerados como auxilios o contribuciones gubernamentales en vez de *dumping*.¹

En la literatura sobre el tema es posible encontrar la descripción de diferentes tipos de *dumping*, clasificados en varias formas y desde distintos puntos de vista. Una clasificación del *dumping* comúnmente empleada según su continuidad, distingue entre el *dumping* permanente y el

1. En las legislaciones sobre prácticas desleales del comercio internacional se establece una distinción explícita entre el dumping y el subsidio, sugiriéndose como medidas correctivas contra este tipo de prácticas, una vez que se han cumplido todos los requerimientos estipulados en la ley, la aplicación de derechos antidumping y compensatorios respectivamente, no siendo posible la aplicación simultánea de ambas medidas sobre un mismo bien.

dumping esporádico, donde este último incluye todos los *dumping* que no ocurren en forma continua a lo largo de un período indefinido.²

El *dumping* permanente puede originarse por diferentes motivos. Quizás sea el más común de ellos el asociado con la idea de la empresa que detenta poder monopólico, actuando en mercados separados, los cuales reaccionan en forma diferente ante las variaciones en los precios. En estas condiciones, la discriminación de precios es el resultado de la conducta maximizadora de beneficios de la empresa exportadora en cuestión.

Como se explicó anteriormente, si una empresa vende productos idénticos en dos mercados diferentes a precios distintos, eso por definición, es discriminación de precios. Este comportamiento automáticamente implica un desprendimiento de la idea del mercado perfectamente competitivo, ya que una empresa perfectamente competitiva optaría por vender la totalidad de su producto en el mercado que presente el precio más alto.³ Sí por el contrario, la empresa no puede vender todo lo que desea en un mercado a un precio dado, entonces tendrá que decidir qué precio establecer tomando en consideración la cantidad que le será posible vender. De esta manera, su decisión de precios dependerá de un conjunto de factores, y sólo será una coincidencia el que estos factores conduzcan a la empresa a establecer el mismo precio en los dos mercados. En caso de que ello no ocurra, entonces la empresa habrá incurrido en la práctica de discriminación de precios.

2. La clasificación empleada por Jacob Viner distingue entre tres tipos de *dumping* de acuerdo a su continuidad, estos son: *dumping* esporádico, *dumping* intermitente y *dumping* permanente. Esta clasificación busca resaltar la diferencia existente entre aquel tipo de *dumping* que ocurre en forma irregular y disperso (*dumping* esporádico), de aquel *dumping* que sucede de manera continua y sistemática durante un período de tiempo limitado, y el cual es practicado en concordancia con una política de exportación definida (*dumping* intermitente).

3. Es importante señalar que el *dumping* no es una situación que se presenta exclusivamente en el mercado monopólico. En un estudio realizado por Milton Guilbert (1941) en los Estados Unidos de América para un comité del senado de dicho país, se constató que el *dumping* era una práctica ampliamente utilizada por monopolistas, oligopolistas e incluso por competidores monopolísticos los cuales enfrentaban una competencia considerable en sus mercados domésticos.

La teoría de la discriminación de precios nos da un único determinante del mercado: el precio más elevado. La empresa monopolística maximizadora de beneficios establecerá un *markup* sobre sus costos unitarios, que será mayor en tanto menos elástica sea la demanda del producto con relación al precio. Esto es, si ante un aumento en el precio del producto se produce una caída en las cantidades demandadas comparativamente menor en un mercado que en otro, entonces la empresa establecerá un *markup* mayor sobre los costos en aquel mercado en donde hubo una menor contracción. Si los costos de producción son los mismos para los dos mercados, un *markup* mayor resultará en un precio más alto.

La explicación teórica estándar del *dumping* se desarrolla en un mundo estático sin incertidumbre, en donde el fenómeno es producto de una conducta racional y deliberada si se cumplen las condiciones siguientes: En primer lugar, los mercados deben estar segmentados, es decir, los consumidores del producto en los distintos mercados no pueden realizar transacciones entre ellos mismos, de lo contrario, el precio se igualaría en ambos mercados producto del arbitraje. En segundo lugar, la empresa exportadora debe tener poder sobre al menos uno de los mercados de manera de poder influenciar el precio. Finalmente, la demanda en el mercado de exportación debe ser más elástica que la demanda doméstica, esto es, los consumidores son más sensibles a los cambios de los precios en el mercado foráneo que en el mercado local. Dadas estas condiciones, la empresa establecerá un menor precio en aquel mercado en el cual los consumidores reaccionen con mayor sensibilidad, es decir, en el mercado de exportación.

Con el objeto de derivar estos resultados matemáticamente, representemos por $P_i(x_i)$ a la función inversa de la demanda del bien para el mercado i , y asumamos que existen únicamente dos mercados, de manera que el problema del monopolista maximizador de beneficios es

$$\max_{x_1, x_2} P_1(x_1) X_1 + P_2(x_2) X_2 - CX_1 - CX_2 \quad (1)$$

las condiciones de primer orden de este problema de maximización son:

$$P_1(x_1) + P_1'(x_1) X_1 = C \quad (2)$$

$$P_2(x_2) + P_2'(x_2) X_2 = C \quad (3)$$

representando por ϵ_j la elasticidad precio de la demanda en el mercado i , es posible escribir estas expresiones como

$$P_1(x_1) [1 - 1/|\epsilon_1|] = C \quad (4)$$

$$P_2(x_2) [1 - 1/|\epsilon_2|] = C \quad (5)$$

en consecuencia $P_1(x_1) > P_2(x_2)$ si y sólo si $|\epsilon_2| < |\epsilon_1|$. Así, el mercado con mayor elasticidad de la demanda con respecto al precio (el mercado de mayor sensibilidad) será el que tenga un precio menor.

Como se ha podido apreciar, es el poder de influencia sobre el mercado doméstico el que hace del *dumping* una política potencialmente ventajosa para las empresas. La probabilidad de ocurrencia del fenómeno, así como la magnitud del margen de *dumping* variarán directamente con el poder de mercado de la empresa. El poder monopólico de la firma estará en función de los aspectos siguientes: por el lado de la demanda, del grado de inelasticidad de la curva de demanda del mercado, de manera que aquellos bienes que poseen pocos sustitutos, porque son de primera necesidad o porque pueden ser diferenciados de los productos rivales por medio de la publicidad, son firmes candidatos para la aplicación de una discriminación de precios en su comercialización. Por el lado de la oferta, mientras mayores sean las barreras financieras, legales, organizacionales y tecnológicas para entrar en el mercado, mayor probabilidad habrá para la conformación de monopolios.

Obviamente, para que la discriminación de precios internacional tenga lugar es necesario que la reexportación y la reventa sean evitadas. Históricamente los altos aranceles han servido para incentivar la práctica del *dumping*, tanto por el efecto estimulante que estos producen en la formación de empresas monopólicas, como por el hecho de servir como impedimentos para que la reexportación pueda efectuarse. Adicionalmente a los altos aranceles y otras barreras al comercio, algunos aspectos propios de la mercancía exportada y de la transacción en sí pueden actuar como impedimentos a la reexportación. En lo concerniente al producto transado, es posible que este sea perecedero, o que sea producido con

estilos levemente diferentes cuyas características se ajustan más a los gustos foráneos que a los domésticos, o este pudiera ser un bien muy pesado o voluminoso de bajo valor unitario pero sujeto con unos costos de transporte elevados. Con relación a la naturaleza de la transacción, los costos de transporte pudieran ser elevados debido a que los mercados se encuentran muy distantes el uno del otro, o debido a que el vendedor ofrece el bien únicamente a compradores de confianza. En otros casos, simplemente el comprador pudiera tener información inadecuada acerca de los precios en los mercados, o no poseer la organización de mercado o el conocimiento de los canales de distribución necesarios para la operación.

El *dumping* persistente también pudiera tener lugar en situaciones en las que una empresa desea mantenerse funcionando a plena capacidad de producción sin necesidad de reducir sus precios domésticos. Si una empresa puede vender en su mercado local sólo una parte de su máxima producción a precios mayores a los que se encuentran en el mercado externo, entonces es posible que la empresa opte por mantener el nivel de precios en su mercado doméstico, y procure obtener órdenes de ventas en el exterior para equilibrar su producto potencial, de preferencia a subutilizar su capacidad productiva. Otra posibilidad en la que el *dumping* persistente pudiera ocurrir, es aquella en la que éste no solamente le permite a la empresa operar la totalidad de la capacidad productiva existente, sino que le hace posible el explotar economías de escalas a elevados niveles de producción. Ciertamente, una vez que la planta ha sido expandida, la continuación de la práctica del *dumping* será un ejemplo del caso previamente comentado.

En lo concerniente al *dumping* esporádico, como se señaló anteriormente, este incluye situaciones en las que la práctica no se realiza en forma continua por un período de tiempo indefinido. En un mundo en el cual no existe incertidumbre, el *dumping* es siempre deliberado, no obstante, una vez que la incertidumbre es introducida, la estructura del mercado y las estrategias de las empresas pudieran bien ser irrelevantes como determinantes del dumping: bajo tales circunstancias este puede surgir en cualquier contexto.

El *dumping* puede ocurrir de manera no intencional cuando los bienes son exportados especulativamente en anticipación a su venta a un precio

rentable, o en casos en los que estos han sido transportados por error a un mercado externo determinado, y por alguna razón, la mercancía no puede ser regresada al comprador original y debe ser vendida al mejor postor. Si estos bienes fueron enviados con la expectativa de ser vendidos a precios tan elevados como los presentes en el mercado local, pero por alguna circunstancia ellos han de ser liberados a precios inferiores, entonces se ha presentado una situación de *dumping* no intencional.

Un caso en el que también es factible que este tipo de práctica suceda, es cuando una empresa descubre que durante una época del año las ventas de su producto, a los precios previamente establecidos, no están desarrollándose con la intensidad necesaria como para mantener el nivel de inventarios deseado y, en consecuencia, estos están acumulándose. Ante esta eventualidad a la empresa se le presentan distintos cursos de acción posibles: 1) mantener el stock de bienes no anticipado hasta la próxima temporada; 2) reducir sus precios en sus mercados *standard* con el objeto de aumentar las ventas; 3) deshacerse del inventario excedente en un mercado distante y sin importancia para ella, aún cuando los precios estén por debajo de los existentes en sus mercados normales. Es posible que la empresa esté indispuesta tanto a mantener el excedente de los inventarios hasta la próxima temporada —quizás por los costos que implica su almacenamiento, o las dificultades de financiar unos inventarios sobredimensionados, o por los peligros de que el producto se deteriore, o simplemente por el hecho de que el bien esté sujeto a los cambios de la moda—. Es posible, además, que la empresa decida reducir sus precios en sus mercados —probablemente porque la demanda en estos sea muy inelástica, en consecuencia, una reducción en los precios no tenga muchos efectos sobre las cantidades demandadas—. En consecuencia, la empresa pudiera optar por desprenderse de los excedentes de sus inventarios en otros mercados a cualquier precio.⁴

Jacob Viner agrega otros motivos que pueden llevar a una empresa a aplicar el *dumping*, como son: para mantener conexiones en un mercado

4. En la clasificación establecida por Jacob Viner este tipo de *dumping* se ubicaría dentro de la categoría de *dumping* intermitente, ya que el mismo, aun cuando es practicado durante un período limitado, se repite regularmente en el tiempo, es decir, durante la parte recesiva del ciclo de ventas del producto.

en los que los precios son muy altos –política de precios potencial en los casos en los que el mercado foráneo esté temporalmente deprimido–, para desarrollar nuevas relaciones comerciales y captar compradores en los nuevos mercados, para eliminar a la competencia y de esta manera obtener un poder monopólico en el mercado foráneo (*dumping rapaz*), para desalentar el desarrollo de la competencia y preservar el poder monopólico en el mercado externo y, finalmente, como retaliación hacia otra empresa que esté realizando *dumping* en dirección opuesta (*dumping recíproco*).

Por una o todas estas razones una empresa pudiera decidir vender sus productos en mercados foráneos a un precio inferior a los vigentes en su mercado doméstico, incluyendo la posibilidad de que este menor precio no alcance a cubrir los costos de producción de la firma.

Como fue señalado anteriormente, la venta a precios por debajo de costos de producción es considerada como *dumping*, y en estos casos, no es estrictamente necesario que los precios de exportación sean inferiores a los precios domésticos. En la práctica, el criterio de costos de producción es empleado principalmente en las situaciones en las que las ventas del producto en el país de exportación son inexistentes o muy pequeñas como para ser consideradas como información confiable. Los aspectos relativos al poder de mercado y elasticidades de precios diferentes son aquí irrelevantes, al igual que el referido a la necesidad de la segmentación de mercados. El caso de *dumping* por venta a precios por debajo de costos es muy importante en la práctica, debido a que muchos productores producen exclusivamente o predominantemente para la exportación, o venden sólo productos específicos para la exportación. En ocasiones, es incluso posible encontrarse con situaciones en las que las empresas vendan sus bienes por algún tiempo, por debajo de sus costos variables. Generalmente, empresas con fuertes inversiones pueden vender afuera por debajo de sus costos medios totales, pero siempre cubriendo costos variables, v.g., cemento. El aceptar pérdidas en el corto plazo bien pudiera ser un requisito para obtener (o aumentar) participación del mercado, y/o para permitirle a la empresa desplazarse a lo largo de su curva de aprendizaje, y de esta manera presumiblemente aumentar sus beneficios esperados de largo plazo. Adicionalmente, pudieran existir rendimientos a escala a ser explotados por las unidades productivas.

III. ANTIDUMPING

La práctica del *dumping* posee un amplio registro en la historia del comercio internacional. Ya para finales del siglo XVIII, Adam Smith en su conocida obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, mencionaba el empleo de este tipo de políticas de precios por parte de las empresas para la consecución de unos beneficios mayores. Adam Smith señalaba:

Hemos conocido algunos empresarios de ciertas fabricas y manufacturas que se han concertado para conceder primas, con cargo a su peculio particular, a fin de fomentar la exportación de una parte del producto correspondiente a los géneros con que trafican. Este expediente tuvo tanto éxito que doblaron el precio de aquellos efectos en el mercado nacional, no obstante haber logrado un aumento muy grande en la producción. (Smith, 1992)

El *dumping* es un fenómeno económico que ha estado íntimamente relacionado con la existencia de empresas con una elevada capacidad productiva. En el pasado estas empresas, dada la necesidad de aumentar sus escalas de producción, emprendieron una activa búsqueda de nuevos mercados ofreciendo sus productos en los mercados foráneos a precios inferiores a los del mercado local. Es por ello que no resulta una casualidad el que haya sido sobre las manufacturas de Inglaterra, primer país en experimentar la revolución industrial, que recayeran las primeras denuncias de manera extensiva por el empleo de este tipo de prácticas.⁵

Durante gran parte del siglo XVIII, Inglaterra fue objeto de numerosas acusaciones por el empleo del *dumping*, proviniendo estas fundamentalmente de los productores norteamericanos y franceses quienes demandaban mayores protecciones arancelarias para sus industrias nacientes. No obstante, con el ulterior desarrollo de importantes industrias en otros países y el establecimiento del libre comercio en Inglaterra, las denuncias contra este país fueron disminuyendo y trasladándose a otras naciones. Es así como para finales del siglo XIX, Alemania se convertía en uno de

5. En aquellos tiempos, el *dumping* era condenado ya que se pensaba que este era empleado por las grandes empresas o carteles con el fin de eliminar a los productores de los países importadores, y así consolidarse como monopolios en estos mercados.

los países con mayores acusaciones por el empleo sistemático del *dumping*, política de precios de las empresas alemanas que era en gran medida facilitada por la existencia de elevados aranceles a las importaciones, y por la presencia de una organización industrial a gran escala bajo la forma de carteles.⁶ Similarmente, los Estados Unidos de América fueron objeto de numerosas acusaciones por este tipo de prácticas durante esta época. No obstante, es importante señalar que en esta nación, a diferencia del caso alemán, la existencia de una legislación que prohibía explícitamente cualquier tipo de asociaciones entre las empresas para controlar los precios hacía más difícil la aplicación de esta política de precios. De ahí que los casos de dumping registrados se presentaran, por lo general, en industrias que poseían un alto nivel de concentración, tal como eran los sectores petrolero y del hierro y el acero.

La proliferación de este tipo de denuncias desde y hacia distintas direcciones en el escenario del comercio internacional es algo que puede constatare a través cuadro de la página siguiente, el cual ha sido elaborado basado en la información contenida en Viner (1923), y en el cual se presentan solamente algunos casos en los que productores afectados por estas prácticas solicitaban a sus gobernantes el empleo de medidas para contrarrestar los efectos negativos que tales importaciones les causaban.

Durante el siglo XIX y principios del siglo XX, el *dumping* fue contrarrestado por los gobiernos nacionales a través del aumento de los aranceles a las importaciones. No obstante, el implementar este tipo de medidas comenzó a ocasionar considerables problemas a los gobernantes, ya que era prácticamente imposible el aumentar los aranceles de importación a un producto, sin que surgieran peticiones de parte de otros sectores productivos para que se adoptaran las mismas medidas sobre los productos importados que competían con ellos, lo que finalmente

6. Se debe mencionar que, en el caso de las empresas alemanas y algunos países de gran tamaño, su mercado principal lo constituía el mercado doméstico, mientras que los mercados de exportación eran utilizados para mantener el nivel de operaciones durante las épocas de baja demanda local, así como para lograr unos precios internos rentables y estables.

terminaba por convertirse en una revisión total del sistema arancelario. Adicionalmente, el aumento de los aranceles a las importaciones sobre un determinado producto no permitía hacer discriminaciones con relación al exportador, de manera que la medida castigaba a todos los exportadores de dicho producto por igual, es decir, hubieran incurrido o no en *dumping*. Esta situación llevó a las autoridades de algunos países afectados a crear un instrumento legal que les permitiera proteger a las industrias que realmente eran afectadas por el problema, y que a su vez pudieran discriminar por clase de importación, tarea en la que fue pionera Canadá con la promulgación de la Ley Antidumping de 1904.

La legislación antidumping del Canadá establecía explícitamente la determinación del margen de *dumping* como la diferencia entre el "valor normal" o precio de mercado en el país de origen y el precio de exportación. En consecuencia, aquellos productos importados que presentaban un margen de *dumping* positivo estaban sujetos a un "derecho antidumping", siempre y cuando estos bienes se encontraran dentro del sistema arancelario, condición que sería modificada en 1907, permitiéndose la aplicación de dichos derechos únicamente a los bienes producidos en Canadá. Una vez desarrollada esta normativa en Canadá, otros países siguieron el ejemplo, de manera que para 1914 países como Nueva Zelanda (1905), Australia (1906), Francia (1908) y Sudáfrica (1914) habían adoptado medidas antidumping similares.

En los años que prosiguieron a la primera guerra mundial se experimentó un gran auge en la promulgación de normativas antidumping. Así, por ejemplo, en el período 1920-1922 no menos de 10 países habían legislado en contra de la práctica, incluyendo a los Estados Unidos de América (1921) y a Gran Bretaña (1921). Es importante señalar, que en el caso de los Estados Unidos de América las situaciones de *dumping* anteriores a la promulgación del *Emergency Tariff Act of 1921*, se habían intentado corregir a través de la aplicación de un conjunto de normas que eran en esencia leyes antimonopolios extendidas al área del comercio internacional.⁷ Esto se debió a la semejanza que existía entre las situaciones de disminución de precios por parte de empresas domésticas con

7. Estas legislaciones eran The Sherman Antitrust Act of 1890, Section 73 of the Wilson Tariff Act of 1916, y Sections 800-801 Revenue Bill of 1916.

el fin de eliminar a sus competidores, y la que se producía con el *dumping* por parte de empresas foráneas que buscaban perjudicar a los productores de los países importadores. Sin embargo, estas leyes mostraron ser poco efectivas debido fundamentalmente a la imposibilidad de imponer penas por actos realizados fuera de las fronteras nacionales (i.e. la no extraterritorialidad de la norma).

Denuncias por dumping

<i>Periodo</i>	<i>País exportador</i>	<i>Producto</i>	<i>País importador</i>
Antes 1890	Inglaterra	productos de hierro y acero, textiles y carbón.	EE.UU., Holanda y Francia
	EE.UU.	productos de algodón, alcohol y whisky.	Canadá, Alemania, Australia e Inglaterra
	Alemania	productos de hierro y acero, químicos y materiales para la construcción de embarcaciones.	Francia, Holanda, Inglaterra, EE.UU., Italia, Escocia y Suiza
	EE.UU.	productos de hierro y acero, herramientas agrícolas y materiales para la construcción de embarcaciones.	Canadá, Inglaterra, Rusia, Italia, Australia, Alemania y Nueva Zelandia
	Inglaterra	productos de hierro y acero, textiles, maquinarias y sosa cáustica.	EE.UU., Bélgica, América del Sur y Turquía
	Bélgica	productos de hierro y acero, carbón, cemento y productos de vidrio y barro.	EE.UU. e Inglaterra
	Canadá	harina, herramientas agrícolas, rieles y productos de cuero.	EE.UU. e Inglaterra
	Francia	productos de hierro y acero, hilados, carbón y productos de vidrio.	Inglaterra
	Australia	productos de hierro y acero, petróleo y productos textiles.	EE.UU.
	Japón	hilados de algodón.	China

Con el establecimiento después de la segunda guerra mundial de lo que se dio a conocer como el Sistema de Bretton Woods (Fondo Mo-

netario Internacional, Banco Mundial y el GATT), el tema del antidumping fue llevado a discusión en el seno del GATT en los años 1946-1947. Esta situación se originó por la preocupación mostrada por los países contratantes⁸ de que se abusara del empleo de las distintas normativas que con relación a esta materia se habían desarrollado hasta la fecha, convirtiéndose así en una nueva barrera al libre comercio. En este sentido, durante este primer acuerdo los esfuerzos se dirigieron a homogeneizar los aspectos referentes a la definición de *dumping*, a limitar el derecho antidumping a un máximo equivalente al margen de *dumping* y a garantizar que la aplicación de los derechos antidumping pudieran ser aplicados únicamente en los casos en los que la referida práctica cause o amenace causar un perjuicio importante a las industrias nacionales competidoras, o que retrase sensiblemente el establecimiento de estas.

Desde su creación en 1946, el GATT ha promovido ocho rondas de negociaciones y en cuatro de estas el tema del antidumping ha sido materia de negociación. En la sexta ronda, la Ronda Kennedy (1962-1967), las legislaciones antidumping fueron colocadas en la mesa de negociación como potenciales barreras no arancelarias al comercio internacional. Los problemas principales que buscaban resolver los negociadores giraban en torno a la ausencia de la prueba de perjuicio en la normativa canadiense, a reducir las posibilidades de cometer abusos a través del manejo poco riguroso de los conceptos establecidos en las normas antidumping (v.g. perjuicio importante, industria nacional y causalidad), y eliminar los retardos, incertidumbres y arbitrariedades en los procedimientos de aplicación de la ley. Los dos últimos problemas se resolvieron a través de la creación de un Código Antidumping que establecía una serie de procedimientos y reglas sustantivas referentes a la aplicación de los derechos antidumping, mientras que el primer problema se resolvió con la adhesión de Canadá a dicho código, y con la realización de enmiendas a su normativa doméstica agregándole la prueba de perjuicio.

Los lineamientos establecidos por el Código Antidumping de 1967 fueron completamente implementados, cuando menos formalmente, única-

8. Los países que atendieron al acuerdo fueron: Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, India, las Antillas Neerlandesas, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Reino Unido y EE.UU.

mente en Europa, donde la nueva regulación antidumping de la Comunidad Económica Europea de 1968 se elaboró en los términos establecidos por el código. En los Estados Unidos de América, por el contrario, una disputa entre los poderes ejecutivo y legislativo impidió la adopción de las nuevas medidas. El ejecutivo intentó aplicar los lineamientos del código dándole una interpretación administrativa a la legislación antidumping americana de 1921 sin realizar ningún tipo de consulta con el poder legislativo. En consecuencia, este último instruyó al U.S. Tariff Commission, organismo encargado de la determinación del perjuicio –en la actualidad es el International Trade Commission–, para que actuara dentro de los límites enmarcados por la normativa de 1921.

En la séptima ronda de negociaciones del GATT, la cual se diera a conocer como la Ronda Tokio (1974-1979), aún cuando el tema del antidumping no se encontraba en la agenda de trabajo, un inesperado giro en las negociaciones terminó en la elaboración de un nuevo Código Antidumping, el cual remplazaría al anterior, y reproduciría la mayoría de las disposiciones establecidas en el código de 1967. Entre los cambios más importantes contemplados en este nuevo acuerdo, se encontraba el relajamiento de los aspectos relacionados con la causalidad entre el *dumping* y el perjuicio. En el Código Antidumping de 1967, se establecía como condición para la aplicación del derecho antidumping que el *dumping* fuera la “causa principal” del perjuicio experimentado por el productor nacional, lo cual fue modificado a simplemente constituir un causante de dicho perjuicio. Adicionalmente, en el nuevo código se establecieron de manera explícita los aspectos que pudieran ser considerados como indicadores del perjuicio causado a la industria nacional, enumerándose así un conjunto de factores entre los cuales se pueden mencionar: la caída en la producción, en las ventas, en la participación de mercado, en los beneficios, en el retorno a la inversión, en la capacidad utilizada, etc.

El Artículo VI del GATT y el Código Antidumping de 1979 recogen los aspectos en los cuales se ha logrado consenso entre los países signatarios del GATT en entorno a la materia del antidumping. Este acuerdo internacional puede ser brevemente resumido en lo siguiente: por una parte, el acuerdo no prohíbe el empleo del *dumping per se*. Este es condenado en los casos en los que su aplicación cause o amenace causar un perjuicio importante a la industria nacional. Por otra parte, el acuerdo permite dar respuesta a este tipo de prácticas a través de la aplicación de

derechos antidumping una vez dadas ciertas circunstancias. El tratado especifica tres clases de restricciones para el uso de tales derechos: 1) reglas específicas sobre qué hechos constituyen dumping –requiere de la comparación entre precio de exportación y precio “normal” (usualmente el precio doméstico)–, 2) reglas detalladas acerca del requisito del perjuicio a la producción nacional, y 3) reglas claras sobre los procedimientos bajo los cuales los gobiernos determinan y aplican los derechos antidumping, los cuales han de ser consistentes con los acuerdos internacionales alcanzados en las negociaciones del GATT. Es importante señalar que en la última ronda de negociaciones, la Ronda Uruguay (1986-1993), con la cual se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), organismo que reemplaza al GATT, el tema del antidumping fue nuevamente considerado. No obstante, las modificaciones realizadas estuvieron principalmente relacionadas con algunos aspectos de carácter procedimental, manteniéndose la mayoría de los lineamientos contemplados en el código de la Ronda Tokio.

IV. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DEL ANTIDUMPING

Encontrar en la literatura económica contemporánea sobre el tema del *dumping* pronunciamientos a favor de la aplicación de derechos antidumping constituye una tarea difícil. De hecho, en la actualidad es una idea compartida por la mayoría de los funcionarios gubernamentales que trabajan en el área de la política comercial, probablemente más en privado que en público, el que las acciones antidumping no se encuentran sustentadas sobre fundamentos económicos y que las mismas han sido empleadas por los gobiernos como un nuevo recurso para proteger de la competencia foránea a sus industrias nacionales.

La razón original que justificó la creación de leyes antidumping, se encontraba vinculada a la posibilidad de requerirse medidas antidumping para contrarrestar los efectos negativos que la práctica del *dumping* rapaz pudiera tener sobre los productores locales. El temor que se tenía era que las empresas extranjeras (o carteles) pudieran deliberadamente disminuir sus precios para eliminar a las empresas domésticas existentes, con el objetivo de establecerse luego como monopolios. Una vez establecido, el monopolista podría recuperar las pérdidas incurridas durante la etapa de disminución de precios a través de la explotación de su nuevo poder de mercado.

Sin embargo, el razonamiento anteriormente desarrollado presenta un conjunto de dificultades. En primer lugar, para que tal situación pueda ocurrir, el monopolista (cartel) no sólo debe eliminar la competencia representada por el productor (o productores) doméstico del país importador, sino que además debe estar en condiciones de mantener fuera del mercado a los otros competidores foráneos. Para que ello tenga lugar es necesario que la empresa pueda, o bien establecer un dominio global en su área productiva, o lograr los favores del gobierno del país en cuestión para que este establezca restricciones a la entrada de los productos de los otros exportadores, objetivos que, como el lector podrá imaginar, no son nada fáciles de alcanzar. Por otra parte, hay analistas que sostienen que la puesta en marcha de este tipo de política de precios constituye una estrategia muy costosa para la empresa exportadora, ya que, de ser conocidas sus intenciones por parte de la empresa doméstica, esta última pudiera decidir permanecer en el mercado dada la certeza que tiene de que en el futuro el precio de sus productos se incrementará. Dadas estas circunstancias, sería más conveniente, tanto para el exportador como para la víctima, coludir entre ellas, o el que la empresa exportadora compre la empresa doméstica, en vez de desarrollar una guerra de precios.⁹

Aún en los casos de ventas a precios por debajo de costos de producción la idea del *dumping* rapaz requiere ser cuidadosamente evaluada. Como se mencionó anteriormente este tipo de prácticas es considerada como *dumping*, no obstante, para entender la racionalidad económica de ésta es necesario hacer la distinción entre lo que son costos medios y costos marginales de producción. Por los primeros debe entenderse todos los costos en los cuales incurre una empresa en la producción de un bien divididos por el número de unidades producidas, mientras que los costos marginales son aquellos que miden únicamente la variación que se produce en los costos totales como consecuencia de producir una unidad adicional de producto. La distinción se hace más pertinente en el caso del corto plazo, cuando algunos componentes de los costos totales son fijos y, por tanto, solo una porción de los costos aumenta o disminu-

9. Según análisis desarrollados en esta línea de pensamiento (McGee, 1958), la conclusión es que una empresa racional nunca llegará a emplear este tipo de políticas de precio como medio para la conformación de un monopolio.

ye al variar la producción. Estos costos también denominados costos variables de corto plazo, conforman la base sobre la cual son tomadas las decisiones eficientes de producción de la empresa.

Si bien es cierto que una empresa se encuentra incurriendo en pérdidas cuando vende su producto a un precio por debajo de su costo medio, es importante señalar que una porción de este se encuentra constituido por unos costos fijos, los cuales son independientes del nivel de producción, de manera que si el precio supera los costos variables, cubriendo parte de los costos fijos, a la empresa le interesará continuar operando en vez de paralizar totalmente su producción. Por lo tanto, lo que se debe considerar es si el precio que se obtiene por el producto adicional excede el costo adicional en producirlo, es decir, el costo marginal. En consecuencia, cualquier firma, incluso en el caso ideal de competencia perfecta, se mantendrá operando con unos precios por debajo de costos de producción como respuesta de corto plazo a un mercado deprimido. Es por ello que no deben ser necesariamente concebidas como prácticas depredadoras las situaciones en las que un exportador vende su producto a precios por debajo de costos, ya que tanto él como el productor doméstico pudieran bien estar enfrentando un período de baja demanda.

Un caso interesante relacionado con la venta a precios por debajo de costos medios, es aquel que se produce en situaciones en las que el exportador y el productor doméstico presentan estructuras de costos distintas, las cuales pueden presentarse, entre otras razones, por diferencias institucionales en el mercado laboral.¹⁰ Así, por ejemplo, pudiera ocurrir que el exportador perciba una mayor proporción de sus costos como fijos, en comparación con el productor doméstico. En este caso, las empresas poseerán distintos puntos de cierre (costos variables medios) y, en consecuencia, una caída en el precio pudiera generar una situación en la que este no cubra los costos variables del productor doméstico —por lo que saldrá del mercado—, mas sí los del exportador. Un caso ilustrativo es lo que ocurre con las grandes empresas japonesas, para las cuales es una tradición el ofrecer a sus trabajadores un empleo de por vida, resistiéndose a despedirlos durante los períodos recesivos. Así, para estas firmas la mano de obra en parte es un costo fijo, siendo sus costos varia-

10. Ver Ethier, 1982.

bles inferiores a los registrados por sus competidores internacionales, lo que las lleva a continuar operando a niveles de precios no aceptables para la mayoría de las empresas internacionales.

En lo concerniente a la venta a precios por debajo de costos marginales, autores como Davies y McGuinness (1982) ofrecen tres posibles explicaciones económicas. La primera de ellas, está relacionada con la idea de la existencia de incertidumbre en el mercado de exportación, y la necesidad del exportador de tomar decisiones de producción antes de que los precios sean conocidos. Dadas estas circunstancias, el productor toma sus decisiones de producción basado en un precio esperado, el cual pudiera bien no corroborarse siendo posible su ubicación a niveles tan bajos, de manera de no cubrir los costos marginales "ex-ante". No obstante, tal como lo señala Deardorff (1989), la argumentación presenta el problema de emplear una definición incorrecta de lo que son los costos marginales y/o el precio. Antes de develarse el precio del producto en el mercado de exportación, la variable relevante para la toma de decisiones de producción es efectivamente el nivel de precios esperados, y la empresa maximizadora de beneficios optará producir siempre y cuando este supere el costo marginal. Sin embargo, una vez que la incertidumbre se ha resuelto y la producción se ha realizado, ese costo marginal ya no es relevante. De hecho, al existir un stock de bienes su costo marginal es cero, y las ventas a precios superiores a cero serán rentables, no violándose así el principio de precios por encima de costos marginales, propiamente definido.

Las otras dos explicaciones mencionadas por los autores citados tienen que ver con objetivos perseguidos por la empresa distintos a la maximización de beneficios de corto plazo. De esta manera, es posible que una empresa se encuentre vendiendo a precios por debajo de costos marginales como consecuencia del buscar maximizar sus ventas en vez de sus beneficios. Esta situación se puede presentar en aquellas grandes compañías en las que sus gerentes son recompensados en la medida en que el volumen de operaciones realizadas sea mayor, motivando a estos a obtener mayores ventas aún cuando ello implique unos beneficios menores. Así, si el caso es el de una empresa perfectamente competitiva la cual expande su producción hasta el punto en el que el costo marginal es igual al precio, la decisión de continuar produciendo para maximizar ventas ubicará a la firma en una posición de venta a precios por debajo

de costos marginales. Por otra parte, si bien para las empresas de competencia imperfecta –en donde este tipo de conducta tiene mayores posibilidades–, el caso no es tan simple, el mismo principio pudiera conducir a estas entidades a expandir su producción más allá del punto en el que se nivelan el precio y el costo marginal.

Otra posibilidad se presenta cuando la empresa lo que persigue es aumentar su participación de mercado. En estructuras de mercados distintas a la competencia perfecta, las empresas no pueden vender automáticamente todo lo que ellas desean al nivel de precios vigente. Por lo tanto, estas deben realizar un conjunto de actividades de mercadeo para poder aumentar sus ventas, tanto presentes como futuras. Las acciones emprendidas por las empresas no sólo incluyen la publicidad, los esfuerzos de sus vendedores y el diseño del producto y el empaque, sino que también implican variaciones en los precios de sus productos, a través de las cuales se busca aumentar las ventas. De esta manera, es factible encontrar una empresa vendiendo temporalmente a precios por debajo de sus costos marginales, cuando esta situación le permite captar una mayor porción del mercado que le compensará en el futuro los beneficios no devengados en el presente. Este caso difiere del *dumping* rapaz en el hecho de que la consecución del objetivo fijado por la empresa no necesariamente implica la disminución de la competencia existente.

Finalmente, debe señalarse que no se ha buscado descartar totalmente la posibilidad de que una empresa venda a precios muy bajos con el objeto de eliminar la competencia, para luego aumentar el precio y explotar el poder monopólico. De ser esta la situación, el objetivo perseguido por la empresa es la maximización de beneficios de largo plazo, por lo que la empresa está dispuesta a renunciar a sus beneficios de corto plazo a cambio de unos mayores beneficios en el futuro. Este tipo de conducta es perfectamente racional, siempre y cuando los supuestos de la empresa acerca de su habilidad para obtener y mantener su dominio monopólico sean correctos. Sin embargo, hasta la fecha no han sido nunca documentados casos exitosos de *dumping* rapaz.

En adición al argumento del *dumping* rapaz, los defensores de las medidas antidumping en ocasiones justifican las mismas argumentando que éstas permiten al gobierno del país importador, presionar para que en el país exportador sean eliminadas las barreras comerciales que han hecho

posible el que sus empresas utilicen la práctica del *dumping*. Para algunos estudiosos de la materia, como Bernard Hoekman y Michael Leidy (1989), el responder al dumping con la aplicación de acciones antidumping es un error, debido a que ello no ataca directamente la raíz del problema el cual constituye el conjunto de políticas que contribuyen a la segmentación artificial de los mercados. Lejos de ayudar a la eliminación de las barreras comerciales, el antidumping crea distorsiones en los mercados afectando las decisiones de los agentes económicos. La amenaza de la aplicación de medidas antidumping induce el desarrollo de conductas rentistas en las empresas que compiten con las importaciones, disminuyen el flujo comercial entre los países, y llevan a las empresas exportadoras a alterar sus decisiones sobre producción, inversión y colocación del producto viéndose afectado negativamente el bienestar colectivo. Adicionalmente, uno de los mayores problemas con la aplicación de las leyes antidumping en la actualidad, es el hecho de que no se hace ningún esfuerzo en determinar si la discriminación de precios o la venta a precios por debajo de costos, es el producto de la existencia de restricciones a la entrada en los mercados. En contraposición a las medidas antidumping, los autores mencionados sugieren la aplicación de las legislaciones antimonopolio, y solo se recurrirá a la aplicación de las primeras en los casos en el que las últimas no permitan corregir la situación.

Es realmente interesante observar los cambios que han estado ocurriendo con relación a la materia del antidumping como producto de los procesos de integración económica que se han gestado en los últimos tiempos. En la Unión Europea (EU), donde se han alcanzado acuerdos de libre comercio, libre movilidad de factores, arancel externo común y armonización de políticas económicas entre los países miembros, se ha reconocido explícitamente el que las acciones antidumping no tienen cabida en el mercado común. Este tipo de problemas es atendido a través de la aplicación de la normativa antimonopolio. Así, en los Artículos 85 y 86 del Tratado de Roma se prohíbe aquellas prácticas que restringen o distorsionan la competencia y que constituyen un abuso de posición dominante, en la medida de que estas afecten el flujo comercial intraeuropeo. El Artículo 85 censura las prácticas de acuerdos tácitos o explícitos, que tengan el efecto de restringir o distorsionar la competencia en el mercado común, mientras que el Artículo 86 veta el abuso de posición dominante, la cual es determinada sobre la base del producto relevante y el mercado geográfico. El Artículo 86 contiene una lista ilustrativa

de abusos, contemplando las prácticas de comercialización desleal, discriminación de precios, restricción al acceso de los mercados y otros. En síntesis, resulta interesante observar cómo el dumping comienza a verse como un caso particular de prácticas contra la competencia.

Una experiencia similar se ha producido en los de acuerdos de libre comercio como el Acuerdo de Área Económica Europea (EEA) y el Acuerdo de Comercio de Acercamiento de Relaciones Económicas de Australia-Nueva Zelanda (ANZCERTA). El EEA es un convenio entre los Estados del Acuerdo de Libre Comercio Europeo (EFTA) –excluyendo a Suiza– y la Unión Europea, el cual contempla el que los primeros adopten la mayoría de las *acquis communautaire* –siendo la principal excepción las políticas comunes de la Comunidad: agricultura, comercio exterior, etc.– y el que la EU extienda la liberación de la circulación de bienes, servicios, trabajo y capital a los países miembros de la EFTA. En el Artículo 26 de la EEA, se establece que “las medidas antidumping, los derechos compensatorios y las medidas en contra de las prácticas comerciales ilícitas atribuibles a terceros países no deberán ser aplicadas en las relaciones entre las partes contratantes, a menos que sean especificadas en el acuerdo”. Por su parte, en la ANZCERTA la persecución de este mismo objetivo se hizo explícito en la firma del Protocolo en Aceleración del Libre Comercio de Bienes firmado el 18 de agosto de 1988, en el cual se estableció que el mantenimiento de las disposiciones antidumping aplicadas a bienes originarios de otros Estados miembros deberán cesar en la medida en que estos se orienten al desarrollo del establecimiento de una relación comercial de bienes más intensa entre estos. Es importante mencionar que tanto en los casos de la EFTA y ANZCERTA como en el de la EU, la eliminación de las medidas antidumping estuvieron acompañadas de la adopción de normativas antimonopolio comunes.

Una experiencia distinta se ha presentado en los casos del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y el Pacto Andino. Con relación al primero de estos acuerdos, si bien en la actualidad los países miembros siguen aplicando entre sí las normativas antidumping bajo los lineamientos establecidos en el GATT, existe cierto sentimiento en favor de la reducción o eliminación de este tipo de acciones. En el citado acuerdo se propone la búsqueda, en el plazo de 5 a 7 años una vez firmado el acuerdo, de una negociación por un nuevo régimen antidumping.

Según lo establecido por el gobierno canadiense: "el objetivo de cualquier nuevo régimen... será el de obviar la necesidad de aplicar soluciones fronterizas, como son ahora sancionadas por el Código Antidumping y sobre Subsidios del GATT, a través del desarrollo de nuevas reglas sobre las prácticas del subsidio y el apoyo en la ley de competencia doméstica". La tendencia es a subsumir acciones contra el dumping dentro de una legislación pro competencia entre países socios de un acuerdo de libre comercio. Hasta la fecha han sido modestos los pasos tomados bajo este acuerdo en dirección al objetivo propuesto por Canadá, lográndose únicamente la conformación de paneles binacionales los cuales sirven como organismos donde se hacen revisiones finales a las decisiones tomadas por las agencias antidumping nacionales. En lo que al Pacto Andino respecta, estas han desarrollado una nueva normativa (Decisión 283) la cual es aplicable en los casos en los que la práctica tiene lugar entre los países miembros, o cuando ésta tenga su origen en un tercer país y esté referida a un producto al cual se le aplique el arancel externo común.

La experiencia ha demostrado que la abolición de las legislaciones antidumping no es un objetivo fácil de alcanzar. En los casos en los que ello ha sucedido, se han logrado previamente acuerdos de libre comercio de bienes y servicios, de movilidad de factores de producción, de coordinación y armonización sustancial de las políticas de competencia, así como de la disciplina de los gobiernos en el otorgamiento de asistencias oficiales a las empresas (subsidijs).

V. CONCLUSIONES

El dumping, como se ha podido observar en este trabajo, constituye una práctica ampliamente empleada por las empresas, la cual puede ser producto de la incidencia de una multiplicidad de factores no necesariamente relacionados con la intención de una empresa de eliminar la competencia para instaurar un mercado monopólico. En este sentido, y considerando que la aplicación de las medidas antidumping han creado sobre las empresas exportadoras una gran incertidumbre en la posibilidad de actuar libremente en el marco internacional, es necesario una revisión de las normativas desarrolladas relacionadas con este fenómeno. Los especialistas en la materia han elaborado distintas propuestas,

las que cuentan con mayor respaldo son aquellas que proponen que el problema sea tratado a través de las legislaciones antimonopolios. No obstante, como se ha podido constatar por medio de los distintos acuerdos regionales desarrollados hasta el momento, esta tarea no es nada fácil de lograr, ya que parece condición necesaria el que un conjunto de acuerdos entre los países, tales como, el libre flujo de bienes y servicios, la armonización de las normas de competencia y una mayor coordinación en materia de asistencia oficial a las empresas, sean alcanzados previamente. Dadas estas circunstancias, se pudiera esperar que en el futuro inmediato las normativas antidumping continuarán ocupando un papel determinante en el desarrollo comercial entre las naciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Barcelo, John J. (1991). "An Analytical History of GATT Unfair Trade Remedy Law", en Brian Hindley, *The Regulation of Trade*, Trade Policy Research Centre, Londres.
- Boltuck, Richard D. (1987). "An Economic Analysis of Dumping". *Swiss Review of International Competition Law*, N° 30, junio.
- Deardorff, Alan V. (1989). "Economic Perspectives on Antidumping Law", en John Jackson y Edwin A. Vermulst, eds. *Antidumping Law and Practice*, University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan.
- Ethier, Wilfred J. (1982). "Dumping", *Journal of Political Economy*, 90, 487-506.
- Finger, Michael J. (1992). "Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*, vol. 7 (julio).
- GATT. (1979). *Agreement on the Implementation of Article VI of General Agreement on Tariff and Trade*, Ginebra.
- Hindley Brian. (1991). "The Economics of Dumping and Anti-Dumping Action: Is There a Baby in the Bathwater?", en PMK Tharakan, edit. *Policy Implications of Antidumping Measures*, Elsevier Science Publishers B.V. (North-Holland).
- Hoekman, Bernard M. y Petros C. Mavroidis. (1994). "Antitrust-Based Remedies and Dumping in International Trade". *CEPR Discussion Paper*, 1010, Centre for Economic Policy Research.
- Hoekman, Bernard M. y Michael P. Leidy. (1989). "Dumping, Antidumping and Emergency Protection", *Journal of World Trade*, vol 23, N° 5.

Jackson John H. (1989). "Dumping in International Trade: Its Meaning and Context". En John Jackson and Edwin A. Vermulst, eds. *Antidumping Law and Practice*, University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan.

Smith, Adam (1992). *Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones*, Libro IV, Cap. 5. Orbis, Barcelona.

Viner, Jacob (1923). *Dumping: A Problem in International Trade*, University of Chicago, Chicago.

Wares, William A. (1977). *The Theory of Dumping and American Commercial Policy*. Heath, Lexington, Massachusetts.