

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



COMENTARIOS CON RELACIÓN AL DUMPING

LIC. ROGER BRAVO ALVAREZ

El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio considera en el artículo 2 del llamado Código Antidumping que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro, sea menor que el precio comparable en el curso de las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. En otras palabras, *un producto será objeto de dumping cuando sea exportado a un precio menor que el existente para otro producto similar o igual existente en el país exportador*. De esta definición se extraen dos cuestionamientos necesarios para llegar a comprender el sentido integral de la definición apuntada: 1.-En qué casos deberá considerarse que el producto exportado ingresa al país importador con un precio inferior al valor normal de un producto igual o similar existente en el mercado del país exportador y; 2.-Que se entenderá por producto similar. Al respecto el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, GATT, en su artículo sexto y con respecto al primer cuestionamiento señala que existe dumping cuando el precio del producto exportado sea menor que: I.-El utilizado en operaciones comerciales normales; II.-El precio comparable más alto cobrado por un producto similar que se exporta a un tercer mercado en el curso de operaciones comerciales normales y; III.-El costo de producción de ese bien en el país de origen más un monto razonable para cubrir gastos de venta y un margen de utilidad. De estos tres criterios el más utilizado, aunque los tres son indicadores de un posible dumping, es el primero, aunque presenta el problema de que en ocasiones no encuentra parangón en el mercado nacional del país exportador, sobre todo en países tercermundistas que contemplan dentro del mercado nacional una serie de

producciones a gran escala que no se destinan al consumo nacional, sino que únicamente al mercado internacional, tornando en ineficiente la mencionada práctica comparativa desde este primer punto de vista y, más aún, si consideramos que en algunos países existen los llamados impuestos a la exportación que deberán ser pagados por el exportador de conformidad con el valor de la factura comercial reportada para los trámites correspondientes, de tal suerte que en la mayoría de los casos y, para evitarse un pago muy alto por dicho impuesto, las facturas que se presentan no reflejan el valor real de la venta, de tal forma que no podrían ser utilizadas para efectos de comparar, frente a una situación acusada de dumping, un mismo o similar producto con otro. Ello sin pensar en algunas otras situaciones que del todo harían imposible la comparación aún y cuando tengamos dos productos idénticos pero con precios visiblemente diferentes en el mismo mercado del país exportador. No obstante nos surgen varias dudas, ¿qué sucede cuando un mismo producto, dentro del mercado del país exportador, contiene precios diferentes?, ¿cuál se debe adoptar para ser utilizado comparativamente dentro de una situación acusada de dumping?, ¿qué sucede cuando un producto idéntico a otro es fabricado bajo un régimen de admisión temporal en donde se le otorgan diversos beneficios al productor y con ocasión de ello obtiene un precio diferente?, ¿deberá acaso tomarse únicamente el valor de mercado ya puesto a la orden del consumidor o deberá tomarse como base el primer valor en la cadena productiva?, ¿qué se entenderá por una operación comercial normal?, ¿cuántas intermediaciones permitirá esa operación comercial normal para que pueda ser utilizada como marco comparativo de precios?. Realmente son muchos los

cuestionamientos que pueden derivarse de estas definiciones o criterios apuntados por el acuerdo general mencionado, trataremos de dar un breve criterio con respecto a ellos luego de analizar un poco más en detalle lo que el dumping representa y es en la práctica comercial internacional.

La práctica comercial internacional ha establecido que cuando no se puedan realizar las comparaciones adecuadas, por la especialidad de las circunstancias, porque no exista el producto idéntico o igual o bien similar, deberán o podrán utilizarse los otros dos criterios señalados¹. Es importante recordar que no siempre en un mismo país exportador, un mismo producto, tiene el mismo proceso de elaboración y el mismo costo de producción, no es lo mismo producir bajo un régimen de admisión temporal como bajo un régimen corriente de producción, no será igual producir al costo mano de obra Cartago, que al costo mano de obra Puntarenas, ni será igual vender CIF (Heredia) Moín, que CIF (Guápiles) Moín, de tal manera que los costos de producción y condiciones de venta pueden hacer que el precio de un mismo producto varíe sustancialmente, entonces ¿cómo probar el dumping en estos casos frente a una denuncia de tal naturaleza?, obviamente será muy difícil salvo que las condiciones y circunstancias probatorias sean tan evidentes que por sí mismas reluzcan. Con relación al segundo cuestionamiento el artículo 2 del Código antidumping define como producto similar a un producto que sea idéntico a aquél de que se trate y en caso de que no exista ese producto, con otro que tenga características muy parecidas. Por ejemplo el aguacate y el zapote, que aunque diferentes, conllevan las mismas características de producción por cuanto necesitan de los mismos elementos naturales y químicos para su producción, al igual que para su empaque, su recolección y, deben guardar los mismos porcentajes de agua para su maduración pos-

exportación a efectos de que arriben al mercado importador en las condiciones mínimas de maduración. En estos dos productos se puede ver un claro ejemplo de un producto similar no idéntico que puede permitir una valoración económico-comparativa. ¿Cómo se realiza el procedimiento comparativo frente a una situación concreta de dumping?

Señala el artículo 2.6 del Código en mención que una vez seleccionado el "producto similar" *para los efectos de realizar la comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio interior del país exportador*, se toma normalmente el criterio de precios EN FÁBRICA y, el valor de las ventas realizadas en fábrica en las fechas más recientes. De estos dos puntos valorativo-indicadores de partida se puede llegar a obtener y/o a CONOCER, un VALOR NORMAL utilizado en operaciones comerciales normales, cualquiera que sea su naturaleza, de tales productos. Obtenido de tal operación económico-comparativa, un VALOR NORMAL, el mismo se coteja contra el precio de exportación y de su resultado se podrá determinar si existe o hubo dumping, en la medida en que el precio de exportación resulte menor al del valor normal. Esto por cuanto a nivel económico el dumping representa una discriminación de precios de los cuales un exportador quisiera tomar ventaja. Por ejemplo, si de la producción de flores que un exportador tiene en Cervantes (Cartago) destina el noventa por ciento para la exportación, a un precio de cincuenta centavos de dólar el capullo y, del restante diez por ciento destina un nueve por ciento para el consumo nacional al mayoreo y un uno por ciento también para el mercado nacional pero al detalle, ambos a ochenta centavos de dólar el capullo por cuanto ese es el precio del mercado local, esa persona exportador está cometiendo dumping, por cuanto se está aprovechando de un menor precio de venta para el mercado internacional en perjuicio de otros productores a sabiendas

¹ Véase González Anabelle y Chacón Francisco. El GATT y las Prácticas Comerciales Desleales. Antología de Comercio Exterior. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1988. págs 1 a 3.

de que el producto tiene un mayor precio en el mercado interno y, bajo las mismas condiciones de producción-costo-utilidad en fábrica. Con relación a esto existe un punto dudoso que es necesario resaltar para efectos de analizarlo posteriormente, ¿qué sucede cuando el precio del producto es menor al del mercado, pero no porque el exportador se lo haya dado, sino porque el mismo goza de ciertos incentivos y beneficios que abaratan la producción-costo-utilidad de su producto?, ¿será considerado el subsidio estatal como una práctica generadora de dumping o no?, ¿podrá el productor-exportador destinar ese producto subsidiado al mercado nacional? y ¿si pudiera, tendría restricciones o no en cuanto al precio de venta?, ¿podría existir dumping hacia lo interno y no sólo hacia lo internacional en un mercado nacional?, ¿podría el productor-exportador vender sus productos subsidiados al mismo precio de mercado de los productos no subsidiados?, ¿qué papel juega la intención y el conocimiento del productor, del comerciante y del exportador en todo esto?, ¿existirá el dolo y la culpa como parámetros para medir y sancionar una situación acusada de dumping?. Son bastantes las preguntas que pueden darse con ocasión del subsidio y más interesante aún el llegar a determinar si el incentivo o beneficio estatal puede llegar a provocar una situación de dumping en el mercado internacional y aún en el nacional y, más allá, hasta donde debería ser sancionada la intención y el conocimiento doloso y/o culposo del exportador. Nuestra posición frente a esta situación de duda planteada se ubica bajo la respuesta afirmativa, salvo que

tanto el estado exportador como el importador hayan convenido en aprobar el apoyo estatal a la producción. No es lo mismo, producir bajo todas las cargas tributarias, laborales y comerciales existentes para alcanzar la producción de arroz por ejemplo, que producir únicamente bajo las cargas laborales con exoneración de las tributarias y comerciales. Ello por supuesto nos dará un resultado desigual en cuanto a precios ofrecidos al consumidor, nacional e internacional y ante esto tenemos una situación de dumping que es necesario regular y detener.

En resumen, el dumping busca dirigirse hacia la discriminación de precios, que en general ocurre "cuando una empresa cuyo objetivo principal es maximizar ganancias, establece precios distintos para sus productos que se venden en mercados separados."² Pero de ello surge otro problema, ¿adónde queda entonces el libre mercado, la libre competencia, la búsqueda de nuevos mercados en donde los productos de un exportador puedan ser mejor vendidos?, ¿adónde queda la competencia entre la oferta y la demanda?, ello no podemos obviarlo, es una realidad y en el comercio es una tarea de todos los días el ejercicio de la intermediación que por su misma esencia y naturaleza es variante y cambiante, no será el mismo precio para éste que para aquél, ni será el mismo precio que el productor le otorgue al primer comerciante que el que éste le otorgue al segundo comerciante y así sucesivamente. No será el precio siempre el mismo. Ni más aún el precio de una u otra fábrica que producen el mismo producto, ambas se encuentran en un

2 El sistema antidumping ¿Otra barrera al libre comercio? en Revista de Comercio Exterior. Sección Internacional. Comunidad Económica Europea. México. Número 5. 1989. pág 422. Con relación al subsidio "el mismo puede ser provocado por medidas estatales que para alentar la exportación, otorgan subsidios al fabricante o al exportador o bien modifican los tipos de cambio, otorgando tipos preferenciales que favorecen la venta externa." Crew. Albert. Economía. Décima. Labor S.A. Barcelona. 1964 pág 246. "No solamente será la actividad de los exportadores en la búsqueda de soluciones a sus problemas económicos, sino la acción del Estado en la protección o aliento de los monopolios exportadores la que favorecerá el dumping. En esa política recurrirá seguramente a muchas medidas que lo disimulen, tales como ventas de materia prima a los exportadores a precios inferiores, menos fletes, seguros administrativos, subsidios, también concurren circunstancias especiales como la legislación general del país exportador, el valor de la moneda o los bajos salarios." Fernández Lalanne. Pedro. Prácticas restrictivas de comercio, competencia desleal y dumping. Revista Jurídica Latinoamericana. Número 20. 1965 pág 30. "Esta intervención indirecta del estado, hace que sea más difícil la represión del dumping y la dificultad radica esencialmente en los medios de prueba que se obtienen del país exportador." Ibid. pág 31.

proceso de competencia de mercadeo y de intermediación, el que tenga el mejor producto y/o el mejor precio, dependiendo del consumidor, ese venderá más y, no por ello estará produciendo dumping.

Veáse que problema se presenta a la hora de valorar una situación determinada de dumping, por un lado el libre comercio, la competencia, la intermediación, la oferta y la demanda, los precios bajos, altos o iguales, el productor, el consumidor, el exportador, el importador, el comerciante y otros y, del otro lado, el dumping, el sistema antidumping, la regulación estatal, las prácticas restrictivas al comercio internacional, la protección al consumidor y otros, entonces ¿cómo mediar entre ambos mundos con un criterio objetivo?, ¿se podrá llegar a dar o no?, ¿podrá el libre comercio superar las barreras de los sistemas restrictivos al ejercicio del comercio en la forma apuntada o no?, ¿podrán vencer las restricciones y las barreras impuestas al libre comercio?, o ¿llegarán a convivir ambos en armonía respetándose mutuamente? Que difícil abordar una de estas preguntas cuando frente a nosotros tenemos una humanidad tan heterogénea y cambiante que únicamente avanza hacia el lado de la conveniencia particular. El dumping no escapa a ello y, se ha utilizado como una medida proteccionista dirigida hacia el productor nacional del país importador y hacia el consumidor otorgándole protección frente a los abusos desmedidos de quienes le ofrecen los productos a consumir. Mientras que por su parte el exportador comerciante o productor tendrá que resolver por sí mismo el cómo colocar y vender sus productos dentro de los diferentes mercados rígidos o flexibles y en todo esto el mayor problema será el trato desigual que los estados se tengan unos con

otros, no es lo mismo para Costa Rica, definir y acordar con Estados Unidos en una mesa de negociaciones, materias de interés comercial para ambos países, que definir las y acordarlas con El Salvador por ejemplo, generalmente los países grandes, desarrollados, obtienen todo lo que quieren de los países subdesarrollados por cuanto éstos necesitan de aquéllos para colocar sus productos internos y, en las más de las veces, deben someterse a la voluntad unilateral de un país grande. ¿Y que se genera con esto?, que sean los mismos comerciantes exportadores los que comiencen poco a poco a poner las reglas entre ellos dejando de lado los criterios y hasta las leyes estatales, ¿por qué?, porque no se ajustan a sus inquietudes, a sus exigencias, a sus prácticas, a sus usos y a sus mismas costumbres, vuelve entonces la humanidad otra vez a regularse de abajo hacia arriba Cuasi que convirtiendo nuevamente a la figura del Estado en el llamado Estado Policía. Con acierto señala la doctrina que "la elasticidad de la curva de demanda que encara el vendedor en el mercado exterior suele ser mayor que la del mercado interior. Aunque el vendedor puede que sea un monopolista en el mercado interior, tal vez se encuentre en el extranjero con competidores de otros países. Los substitutos para su producto en el mercado mundial aumentan la elasticidad de la curva de demanda exterior a que se enfrenta."³

Ahora bien y, en relación con la pregunta anterior, de si el dumping se puede aplicar hacia el mercado interno, la doctrina ha establecido que no y en su caso se ha escrito que "cuando la discriminación de precios ocurre a nivel internacional en mercados de diferentes países, la práctica se denomina dumping, únicamente si el precio menor es cobrado en el país importador."⁴ Los mercados pues deberán

3 Lettwich, Richard. *Sistemas de precios y asignación de recursos*. Nueva editorial Interamericana. México. 1984. pág 261.

4 Jackson John y Vermulst Edwin. *Antidumping law and practice a comparative study*. Ann Arbor. Michigan University. United States. 1989 pág 26. Véase también Hunig, Phillip y otros. *International Economic Law*. Editorial Walter de Gruyter. New York. 1989. Jackson John. *Restructuring the Gatt System*. Royal Institute of International affairs. Pinter Publishers. London. 1990. Jackson John. *Legal Problems of international economic relations. Cases. Materials and text*. West Publishing Company. St. Paul. Minnesota. United States.

estar separados para que pueda hablarse de discriminación de precios y con base en ella, de dumping. Sin embargo existen otras posiciones que consideran que el dumping existe también

hacia lo interno, de manera entonces que para efectos de continuar con un orden lógico analizaremos el llamado dumping internacional y el denominado dumping interno.

EL DUMPING INTERNACIONAL Y EL DUMPING INTERNO

Hemos visto a grandes líneas que el criterio fundamental que de una u otra forma determina la existencia del dumping es la técnica comparativa de precios que se utilizara para establecer si un determinado producto se vende a un precio inferior en el extranjero en relación con el precio superior que pueda tener en el mercado interno, en cuyo caso estaremos frente a una situación de dumping. Con acierto curioso señala Crew que "si el precio en el

mercado de exportación, aún cargándosele gastos de flete y de aduana es menor que el precio de la mercadería en su país de origen, acaso podría resultar más ventajoso comprar las mercaderías en el extranjero y ofrecerlas en el propio país en competencia con precios de exportación."⁵ Interesante deducción frente a una situación muy peculiar de dumping.

EFFECTOS DEL DUMPING INTERNACIONAL

Se dice que sus efectos pueden ser nocivos o beneficiosos dependiendo de la finalidad con que sea realizado el dumping. Y

para ello debemos analizar someramente cuáles son las clases de dumping que pueden darse.

CLASES DE DUMPING

Existen tres clases de dumping, el dumping continuo que surge del deseo de maximizar utilidades aprovechándose de una desvinculación entre los mercados externos e internos, por la distancia por ejemplo; el dumping intermitente que es quizás la forma más perjudicial de discriminación de precios en el comercio internacional y que consiste en

vender deliberadamente productos a precios inferiores a su valor normal por cuanto su propósito es eliminar a los competidores en el mercado externo y buscar favorecer una situación monopolística. Se le llama intermitente porque se ejecuta en forma temporal manteniéndose la empresa el tiempo necesario para dominar el mercado externo tratando de

5 Crew. Albert. Economía. Décima. Labor S.A. Barcelona. 1964 y Pederson. H.W. Los costos y la política de precios. Traducción de Arne Hoelfold. Aguilar S.A. Madrid. 1958 pág 170. Véase también Mc Carthy. Jerome. Comercialización. Cuarta. El Ateneo. Buenos Aires. 1974; Ohlin. Bertil. Comercio Exterior y Política. Traducción de Antonio Casahuga Venardell. Oiros S.A. Barcelona. 1971. Vázquez Gehrels. Enrique. Notas introductorias al problema del dumping internacional. Lehmann. San José. 1983. Dell. Sidney. Bloques de comercio y mercados comunes. Traducción de Roberto Reyes. Fondo de cultura económica. México. 1965. Baudin. Louis. El mecanismo de los precios. Traducción de Vicente Polo. Fondo de cultura económica. México. 1955.

maximizar sus ganancias a largo plazo aunque ello le genere pérdidas y; el dumping esporádico que se trata de una discriminación ocasional de precios. Principalmente se da cuando una empresa tiene excedentes de producción y con el objetivo de evitar distorsiones en el mercado interno vende el excedente al exterior a precios inferiores que los del mercado interno. Por su ocasionalidad se le ha considerado doctrinariamente como un dumping no perjudicial que beneficia a los consumidores del país importador.

Serán entonces nocivos los efectos cuando el dumping sea de carácter depredatorio, es decir, cuando se busque a través de él imponer un producto en el extranjero eliminando todo grado de competencia. Se vende a precios inferiores a los normales para llegar a controlar el

mercado a largo plazo con mentalidad monopolística, por supuesto favoreciendo a los consumidores momentáneamente para luego, de que la competencia este controlada y anulada, elevarlos antojadizamente. Y, pueden ser beneficiosos cuando el dumping es de carácter ocasional por cuanto la exportación de productos a precios inferiores no se hace con el objeto de eliminar competidores sino más bien con la intención de vender los excedentes de producción o bien con la de introducir un nuevo producto en el mercado con el fin de favorecer su adquisición para conocimiento y uso del consumidor. Se trata de una táctica de mercado aceptable. A manera de ejemplo señalamos como factores que posibilitan el dumping internacional, la distancia y la elasticidad de la demanda.

NORMATIVA JURÍDICA QUE REGULA EL DUMPING INTERNACIONAL

El dumping trae como consecuencia lógica el que el país importador reaccione con todo tipo de medidas frente a la incorporación a su mercado interno de productos provenientes del extranjero a precios inferiores a los que se contemplan para esos productos en su mercado interno. Así señala la doctrina que "es imprescindible por consiguiente la consagración de normas que aseguren el equilibrio de las pretensiones que pugnan. Al fin de cuentas el ordenamiento jurídico, no es sino un permanente delimitador de intereses."⁶ De allí pues que los Estados busquen encontrar en el orden internacional normas que regulen la llamada libre competencia para protegerse de las prácticas de comercio desleales en el sentido de

que puedan ocasionarle severos daños a sus productores internos y producción nacional en general.

Entre los documentos internacionales que rigen la materia tenemos:

- 1.- La Carta de la Habana. Se encuentran en esta y por primera vez en un acuerdo internacional, normas reguladoras de la libre competencia. Este documento se origina a raíz de una petición de los Estados Unidos de América hecha en 1946 ante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, tendiente a que se obligara a los Estados miembros a observar ciertas reglas respecto a las barreras aduaneras, prác-

⁶ Fernández Lalanne, Pedro. Op. cit. pág 31. Véase también Fuentes, Carsi, Francisco. La protección de la libre competencia. Revista de Derecho Mercantil número 95. Volumen 39. 1965. pág 155.

ticas restrictivas en los negocios, así como a perseguir una política de pleno empleo.

2.- Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C.E.C.A.). Es el antecedente más inmediato en relación con la Carta de la Habana que viene a regular, controlar y proteger a los Estados Contratantes de las prácticas de comercio desleales que afectan la libre competencia. Su artículo 60 dispone que... "quedan prohibidas en materia de precios las prácticas desleales de competencia, en particular la baja de precios puramente temporales o locales, tendientes, en el interior del mercado común a la adquisición de una posición de monopolio..."⁷

3.- El acuerdo general sobre aranceles y comercio (G.A.T.T.). Se trata de un Convenio Internacional Multilateral suscrito por varios estados cuyos objetivos tienen un fin de cooperación entre Estados en la reducción de los obstáculos a sus intercambios internacionales. Regula el Dumping en forma bastante amplia tal y como lo hemos expuesto líneas atrás y establece que a fin de neutralizar o impedir el dumping las partes contratantes podrán percibir sobre cualquier producto en que se origine dumping un derecho antidumping cuya cuantía no será superior al margen del dumping afectado por tal producto, es decir, la diferencia entre el valor normal y el precio de compra del producto importado. Dentro de este mismo orden de ideas debemos decir que al efecto también se emitió el acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XII del acuerdo general sobre aranceles y comercio, suscrito en Ginebra en 1979 que contempla un punto importante y es que la determinación del daño en la producción nacional es el motivo fundamental para considerar el dumping o las subvenciones como prácticas de comercio desleal censurables. Se

indica en este que ningún país miembro del G.A.T.T. puede tomar medidas de protección contra el dumping sin antes demostrar fehacientemente el daño sufrido por la industria nacional. La determinación del daño comprenderá: 1.-El volumen de las importaciones objeto de la práctica o subvenciones y sus efectos en los precios de los productos similares en el mercado interno y; 2.-Los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. Se deberán evaluar en la investigación conforme a esta reglamentación del artículo VI del G.A.T.T. todos los factores e índices económicos que influyan en el estado de producción, tales como: la disminución actual y potencial de la producción, las ventas, la participación en el mercado, los beneficios, la productividad, las existencias, el empleo, los salarios, la capacidad de reunir capital o la inversión, entre otros (artículo 6 párrafo 3).

4.- El Código Antidumping, Código G.A.T.T. Antidumping o Código de Ginebra. Las imprecisiones propias en las definiciones e interpretación subjetiva de los preceptos contemplados en el artículo VI del G.A.T.T. hicieron necesaria su reglamentación y para ello surgió en la llamada Conferencia Kennedy el Código Antidumping suscrito el 30 de julio de 1967. Este código contiene solamente disposiciones relativas al dumping y no, sobre subvenciones y derechos compensatorios. Este código está dividido en dos partes: la primera que se refiere a la determinación del dumping, a la determinación del perjuicio, a la investigación y procedimientos administrativos, a los derechos antidumping y medidas provisionales y a la acción antidumping a causa de un tercer país y, la segunda parte que contiene disposiciones finales.

Son estas las disposiciones más importantes suscritas con relación al dumping internacional.

7 Ibid pág. 158.

DUMPING INTERNO

El dumping se encuentra en el comercio interior al igual que en el internacional escribe Boulding.⁸ Por ejemplo, la cooperativa lechera que vende su producto a precio elevado a los consumidores de la región y, a un precio reducido a los fabricantes de queso y mantequilla, hace dumping. Un ejemplo muy célebre en la esfera de la industria, fue el de la Goodyear Tire Co. que vendía neumáticos con su propio nombre a un precio elevado y por un conducto regular y lanzaba los mismos neumáticos por medio de una agencia de pedidos por correo, con otra marca y a un precio mucho más bajo. Cuando se habla de discriminación de precios existen al menos dos mercados en los cuales se vende el mismo producto, a precios diferentes, puede ocurrir en una zona geográfica determinada del comercio interior o bien en el mercado de exportación.⁹ El dumping es uno de los medios que más utilizan las empresas que tienden al monopolio. Sin embargo conviene aclarar que la expresión dumping en el sentido que le dan los escritores cuidadosos de la expresión significa la venta a la exportación a precios más bajos que aquéllos fijados en el mismo momento y en las mismas circunstancias en el mercado interior y también toda maniobra semejante, realizada en el comercio interior del país.⁹ Así entonces vemos que aunque la doctrina acepte la existencia del dumping interno también se refiere a él como un caso de prácticas de comercio desleal, es decir de competencia desleal, señalando que en la acepción usual el término dumping se dirige más hacia el área internacional que hacia lo interno por cuanto designa una maniobra capitalista de "que se echa mano en el comercio internacional, especialmente para destruir com-

petidores y conquistar mercados... Es una forma de competencia desleal."

Como ejemplos de normas tendientes a regular el dumping interno tenemos la Ley Sherman aprobada en 1890 y que en términos generales prohibía todos aquellos contratos que limitaran el comercio y todas aquellas prácticas que favorecían la concentración del poder económico y la formación de monopolios, la Ley Clayton aprobada en el año de 1914, originada en una necesidad de suplementar la legislación existente que prohibía las restricciones ilegales y los monopolios y la Ley Robinson Patman de 1936 entre otras.

En Costa Rica resulta interesante mencionar la ley de protección al consumidor en la medida en que señala que "en el desempeño de su cometido el Ministerio de Economía y Comercio podrá... i) controlar y evitar las prácticas restrictivas de la actividad comercial y comercio desleal, así como las prácticas monopolísticas de mercado." Se engloban aquí todas las prácticas de comercio desleal. Ahora bien, si consideramos que el dumping es una práctica de comercio desleal y, a su vez constituye una práctica monopolística de mercado, podríamos concluir que el Ministerio estaría facultado para intervenir y resolver denuncias por dumping practicado en el territorio nacional. Al respecto la Procuraduría General de la República señaló que: "El legislador no contempló expresamente el dumping en la ley que se analiza. No obstante, por tratarse en la especie de una actitud comercial a todas luces desleal y dolosa que va en perjuicio directo de los demás comerciantes, no le cabe duda a esta Procuraduría... que este Ministerio está

8 Boulding, Kenneth. Análisis económico. Octava. Ediciones de la Biblioteca de la Ciencia Económica. Madrid. 1963 pág 554.

9 Aftallon, Enrique. Tratado de Derecho Penal Especial. Tomo I. La ley. Buenos Aires. 1969. pág 315.

plenamente respaldado por la ley para controlar y evitar tal práctica con base en el inciso i) del artículo 4 de la Ley número 5665 por ser un caso de comercio desleal.¹⁰ Ello nos lleva a afirmar de que en Costa Rica no existen sanciones legales contra el llamado dumping interno por cuanto la realidad de la ley de protección al consumidor es la de desarrollar el principio constitucional del interés público del Estado de impedir toda práctica de tendencia monopolizadora, pero no a través de mecanismos claros de sanción sino a través de la figura de mediador encomendada al Ministerio frente a situaciones calificadas como prácticas de comercio desleales y, aunque el dumping sea un claro caso de competencia desleal el mismo no será conocido como tal por los tribunales de justicia por cuanto la competencia desleal en nuestro medio está concebida para aquellos casos en que exista desviación de la clientela a través del uso indebido de marcas y nombres comerciales capaz de ocasionar graves daños y perjuicios a los tenedores de dichos signos distintivos.

En síntesis, pareciera que el llamado dumping interno esta más relacionado con una práctica de comercio desleal que con una alteración específica de precios en el mercado internacional con intenciones desestabilizadoras para los demás participantes.

De todo lo expuesto hasta ahora en relación con el dumping podemos extraer tres cosas fundamentales:

- A.- Consiste en una práctica que busca inundar el mercado con mercancías a precios inferiores o iguales a su costo de producción.
- B.- Su objetivo con la utilización de la práctica mencionada es eliminar a todos los competidores posibles del mercado y;

C.- Busca obtener como resultado de su objetivo una posición monopolizadora en el mercado que le permita no sólo mantener su control sino que también el control subjetivo de los precios.

En Costa Rica el dumping pues se sancionará como una práctica de comercio desleal que atenta contra el principio del libre comercio ya que representa y conlleva una tendencia monopolizadora. Por su parte la Ley de Protección al Consumidor establece como hechos punibles:

- a.- El acaparamiento;
- b.- La adulteración de bienes o servicios con el objeto de lucrar mediante la variación artificial de sus cualidades, pesos o medidas;
- c.- La especulación, la acción de vender y ofrecer bienes o servicios a precios superiores a los fijados oficialmente; y
- d.- Las acciones que dañan o destruyen cajas, envases o bienes similares con el propósito de causar perjuicio a los competidores.

En conclusión, el dumping representa un fenómeno económico que reviste características propias de una competencia y un comercio desleal cuyo objetivo central es desestabilizar a la competencia con intenciones monopolizadoras de un mercado para efectos de controlar, tarde o temprano, los precios, el presente y el futuro de aquel mercado en perjuicio de quién sea. Cuando se encuentra referido hacia el mercado interno se le conoce bajo la temática de una competencia desleal basada en el ejercicio de una práctica desleal comercial, como lo es el vender los productos en el mercado interno a precios inferiores al costo de producción, se pierde si, pero se invierte a largo plazo porque se es más poderoso

¹⁰ Procuraduría General de la República. Oficio número 41-75 de 28 de octubre de 1975 dirigido al departamento de control de precios del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

económicamente y, ahora o después, se dominará el mercado.

En cuanto a la bibliografía se detalla la misma en las notas al pie de página y se engrosa con la siguiente:

1. Barrera Graff. Jorge. Estudios de Derecho Mercantil. Porrúa S.A. México. 1958.
2. Errasti. Francisco. Introducción a la Economía. Ediciones Universidad de Navarra S.A. Madrid. 1975.
3. Fournier. Favio. Derecho a la integración económica centroamericana. Lehmann. San José. 1974.
4. Ohlin. Bertol. Comercio Exterior y Política Comercial. Cuarta. Traducción de Bering Becker. Aguilar Ediciones S.A. Madrid. 1958.
5. Viterbo. Camilo. Ensayos de derecho comercial y económico. Tipográfica Editora Argentina. Buenos Aires. 1958.
6. Sanchis Vidal. Pascual. El dumping como una restricción a la importación. Revista de Comercio Internacional. Bolivia. Número 6 año III 1984.
7. Vergara. Jaime. El GATT y los subsidios en Costa Rica. Centro para la promoción de las exportaciones e inversiones. San José. 1987.
8. Ingreso de Costa Rica al GATT. Revista Industria. Cámara de Industrias. San José. Número 3 1988.
9. Listo el ingreso de Costa Rica al GATT. Revista Gestión Empresarial. San José año 1 número 7 1989.
10. Lizano Fait. Eduardo. El programa de ajuste estructural. Revista Exportación de la Cámara de Exportadores de Costa Rica. San José. Vol. 18. 1988.
11. Lobo H. Ana Gabriela. Los acuerdos de subsidios y derechos compensatorios y los incentivos aplicados a la exportación en Costa Rica. Revista de Ciencias Económicas. San José. Costa Rica. Vol. VI. Número 2. 1986.
12. Segura Bonilla. Oلمان. Costa Rica y el GATT. Los desafíos del nuevo orden del comercio mundial. Editorial Porvenir. 1991. San José.