

PRÁCTICAS DESLEALES AL COMERCIO EXTERIOR

Cruz Miramontes señala que seguir las reglas de la competencia internacional constituye la llamada **práctica leal del comercio**. El alterarlas de manera artificial por cualquier medio será, por el contrario, desleal y provocará, ante su evidencia, una reacción en contra que, a su vez, constituye todo un capítulo de la teoría del comercio internacional, conformado por medidas tendentes a restablecer o encauzar su competitividad original o natural.

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

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

Es importante recordar en qué consisten los mecanismos mexicanos contra prácticas desleales de comercio internacional, particularmente contra la práctica de dumping en perjuicio de los productores nacionales. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal o precio de mercado en condiciones normales en el país de origen, u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto o bien del producto similar, debiendo existir una relación causal entre la práctica desleal y el daño causado.

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

PRÁCTICAS DESLEALES AL COMERCIO EXTERIOR

En la doctrina se distinguen diversos tipos de *dumping* que no tan fácilmente se identifican en la práctica, y ellos son: el esporádico, el intermitente y el continuo:

- El ***dumping* esporádico** es “una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción... para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los compradores extranjeros a precios reducidos”.
- El ***dumping* intermitente** o también denominado depredador o rapaz, tiene lugar cuando un productor, “en un esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende en el exterior a un precio reducido por un breve tiempo... así, el dumping predador es solamente una discriminación temporal de precios y el principal objetivo del productor es maximizar las ganancias a largo plazo una vez obtenido su poder de monopolio, aun cuando ello pueda implicar pérdidas a corto plazo”.
- El ***dumping* continuo o persistente** se presenta cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro.

De estos, se considera realmente dañino al intermitente, pues en él se da el propósito rapaz o predatorio para eliminar o impedir la competencia en el mercado afectado y en los otros dos no existe el elemento subjetivo que justifique la medida de respuesta. Así, si bien la práctica del *dumping* podría ser justificable en ciertas condiciones del mercado, cuando es utilizada por los productores extranjeros para dañar o eliminar la competencia en el mercado de importación, el país importador puede considerar válidamente como indeseable dicha práctica y actuar en consecuencia.

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

PRÁCTICAS DESLEALES AL COMERCIO EXTERIOR

Las subvenciones pueden ser desde una entrega en numerario hasta la devolución de impuestos a través de certificados, bonos especiales o inclusive tipos de cambio múltiples que se reflejan en un beneficio especial para el exportador. Por su parte, el artículo 37 de la LCE considera que:

La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

Existen otras mecánicas que caen dentro de las prácticas desleales tales como los **monopolios** y otras formas semejantes de controlar los mercados; la **utilización sin permiso** de logos y símbolos semejantes de una marca prestigiada; la **desacreditación** de los establecimientos de la competencia, sus productos o servicios; la **subfacturación** de mercancías; el boicot; el **uso no permitido** de patentes; las medidas especiales para proteger la seguridad nacional y cualquier otra acción del vendedor que pueda a juicio del comprador y su gobierno, constituir una práctica desleal o injustificada del comercio.

Referencia:

Cruz Barney, Óscar. (2003) Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Antidumping: un primer acercamiento. México. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas.