

# El procedimiento nacional ante las prácticas de comercio desleal entre comerciantes: el “dumping”

Priscila María Vargas Zúñiga<sup>1</sup>

## Resumen

El comercio siempre ha sido parte esencial en cuanto a la evolución del ser humano y las necesidades que este desarrolla. Con esto se da la exportación e importación de productos a países donde se prevé un futuro prometedor, lo que abre puertas a la competencia en los nuevos mercados entre los comerciantes y muchos de ellos, ante la amenaza de nuevos productos en el mercado, acuden a mecanismos de competencia desleal, para beneficiarse a ellos mismos y afectar a otros comerciantes. Esto no solo afecta al comerciante que comercia un producto similar, sino a la economía del país donde se realizan este tipo de actuaciones de mala fe. A este tipo de competencia desleal se le conoce como *dumping* y es un tema que en la actualidad afecta a muchos comerciantes, los cuales no conocen los mecanismos con los que cuentan para poder defenderse ante estas situaciones. Por eso la importancia de explicar cómo se debe desarrollar el proceso de investigación de *dumping* en Costa Rica.

## Palabras clave:

*Dumping*, derecho comercial, competencia desleal.

## Abstract

Trade has always been an essential part in terms of the evolution of the human being, and the needs that it develops. With this the export and import of products to countries where a promising future is foreseen. What opens doors to competition in new markets among traders and many of them facing the threat of new products in the market go to unfair competition mechanisms, to benefit themselves and affect other traders. This not only affects the merchant who sells a similar product, but also the economy of the country where this type of actions is carried out in bad faith. This type of unfair competition is known as "dumping", and is an issue that currently affects many traders, who do not know the defense mechanisms they should defend themselves in these situations. That is why the importance of explaining, how should the process of investigation of "dumping" in Costa Rica be developed.

## Keywords

Dumping, international law, unfair competition.

---

<sup>1</sup> Estudiante de Licenciatura en Derecho de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología, (ULACIT), San José, Costa Rica.

## Introducción

Desde tiempos remotos, el comercio ha surgido para satisfacer las necesidades de la humanidad en el planeta. En los tiempos antiguos se utilizaba el trueque, no se utilizaba ningún tipo de moneda y se empezó como un medio para intercambiar víveres. De esta manera, se podían obtener alimentos, los cuales en ciertas zonas no había la posibilidad de cultivarlos o simplemente no se contaba con la materia prima para producirlos. Luego se utilizaron metales preciosos o perlas como manera de intercambio por el producto que se quería adquirir (Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas Guatemala, s. f.).

Esa nueva utilización de metales preciosos en manera de pago dio pie al inicio del uso de la moneda, según la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas de Guatemala (s. f.):

El desarrollo de las monedas de metales, hecho que según estimaciones probablemente se produjo entre los años 700 y 500 A.C., estandarizó el concepto del valor y simplificó mucho el comercio. Ya fue posible contar las monedas en lugar de pesarlas, lo cual facilitó las transacciones. (párr.2)

Este método de intercambio, el de la utilización de monedas para la compra de productos, es el empleado hasta en la actualidad. Hoy en día, ante la necesidad y la tecnología que se ha venido desarrollando a largo de los años, se han creado métodos de canje distintos a la hora de querer adquirir productos o bienes. Según Navarro (2017), el comercio empezó desde tiempos inmemorables y ha evolucionado conforme a la necesidad de las personas. Una de las necesidades que llega a la actualidad es cómo poder comerciar con otra persona que se encuentra al otro lado del planeta. Y si bien el auge del Internet ayudó a la comunicación, los correos electrónicos llegan a ser uno de los medios más utilizados para esta, a la hora de gestionar una solicitud de compra. Por ejemplo, a la hora de importar un producto y que no se entregue con las especificaciones solicitadas o que del todo el pedido no sea entregado de manera correcta. De esto se podría hablar luego, pero de aquí parten situaciones importantes en las cuales como comerciantes surge la incertidumbre de si estos tipos de contrato son realmente seguros en comparación con el lucro que se va a lograr.

Se podría ejemplificar otro tipo de caso, en el que una empresa guatemalteca de productos lácteos quiera expandir horizontes y decida establecerse en Costa Rica, esto con el fin de venir a competir con empresas nacionales en la misma área de producción y venta. Teniendo en cuenta que la empresa guatemalteca corre con gastos de exportación, aranceles y demás, la leche que venden es mucho más barata inclusive que el valor normal que se transa en el país de origen.

Ante la necesidad de regulación de estas prácticas desleales entre comerciantes, es importante entender y explicar la metodología o los pasos a seguir en cuanto se enfrente a un problema de esta índole. Y, por supuesto, saber a qué órgano dirigirse a la hora de un problema como el *dumping*.

## **Significado de la palabra *dumping***

La palabra *dumping* es una palabra en inglés que proviene del verbo *to dump*. La traducción exacta sería: verter, tirar, dejar (Cambridge Dictionary, 2018). El verbo en cuestión, al momento de traducirse, tendría un significado no muy elocuente (si es utilizado literalmente), en cuanto a materia de derecho.

La primera vez que aparece esta palabra fue en Estados Unidos de América, en 1868, en el *Commerce and Financial Chronicle*, donde se utilizó el término *dumping* por primera vez asociado al comercio, referido a una situación empresarial consistente en “deshacerse” de los excedentes de producción “arrojándolos” al mercado (Rodríguez,1999). Luego de esta publicación en el *Commerce and Financial Chronicle*, fue también en EE.UU. donde se promulgó en 1921 la primera Ley Antidumping.

Esta ley, en su momento, facultó al secretario del Tesoro para establecer derechos sobre mercancías objeto de *dumping*, independientemente de quien fuera el que lo realizara. La Ley Antidumping que se firmó en 1921 fue posteriormente derogada y entró a regir la nueva Ley Arancelaria que se creó en 1930, la cual en la actualidad es debidamente utilizada por el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional de aquel país (Guzmán-Barrón, s. f.).

Un significado que brinda Guzmán-Barrón (s. f.) con respecto al *dumping* es el siguiente:

A grandes rasgos, puede definirse al *dumping* como una práctica desarrollada en dos mercados independientes y sujetos a jurisdicciones distintas, donde el exportador vende sus bienes en el mercado externo a un precio inferior al que impone en su mercado doméstico. Esta conducta no solo genera una distorsión artificial en el país importador, sino que produce efectos dañinos en la economía internacional debido, fundamentalmente, a la creciente globalización y generalizada apertura de los mercados. Resulta claro, entonces, que la adopción de medidas tendientes a controlar el *dumping* resulta indispensable para salvaguardar el libre comercio y el funcionamiento normal del mercado. (p. 137)

Según la Organización Mundial del Comercio (2018), de ahora en adelante por sus siglas OMC, el *dumping* se define como: “Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace ‘dumping’” (párr. 1).

Por otro lado, se observa cómo la palabra *dumping* es mundialmente reconocida a nivel internacional y se relaciona con el comercio; inclusive, se encuentra en legislaciones de varios países, aunque el idioma oficial no sea el inglés. En el caso de Costa Rica, todavía no se ha promulgado una ley que hable del *dumping*, sin embargo, se encuentra un proyecto de

ley a la espera de ser aceptado, el cual beneficiaría mucho a los comerciantes, ya que se contaría con una legislación nacional que los respalde en esta materia.

### **¿Qué son prácticas de comercio desleal?**

Las prácticas de comercio desleal se dan cuando: “las importaciones de mercancías se llevan a cabo bajo el sistema de discriminación de precios, o bien, que hayan sido objeto, en su país de origen o procedencia, de subsidios o subvenciones” (Martínez, 2000, p.118). Debido a esta razón expuesta por Martínez, la mercancía que se importa se encuentra en gran ventaja frente a la mercancía nacional, ya que causa daño a la mercancía nacional o bien hay una amenaza de llegar a hacerlo.

Según Martínez (2000), las prácticas desleales son conductas realizadas por empresas productoras situadas en el extranjero, al vender determinadas mercancías a comerciantes ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del *dumping*. Otro ejemplo sería el caso de las subvenciones, las cuales son el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer de manera desigual su posición competitiva internacional.<sup>2</sup> Cabe mencionar que, ya sea un beneficio que se adquiera por parte de un país o por la empresa privada que quiera lucrar utilizando las técnicas de “bajo precio”, siempre llegará a afectar a la economía del país donde se esté realizando.

Es importante tener en cuenta ciertas diferencias en cuanto a los dos tipos de prácticas desleales que se encuentran en la actualidad. En cuanto a las características de cada tipo, se tienen las siguientes:

#### *Dumping:*

1. Discriminación de precios.
2. Daño o amenaza de daños.
3. Relación causal.

#### Subvenciones:

---

<sup>2</sup> Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2006), Ley de Comercio Exterior Artículo 37.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por subvención: I. La contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio; II. Alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y que con ello se otorgue un beneficio. Se consideran subvenciones, a título de ejemplo, las referidas en el anexo I del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

1. Ayuda gubernamental.
2. Daño o amenaza de daños.
3. Relación causal.

El tema de las subvenciones es importante, como se explica en epígrafes anteriores, se tiene la participación como “ayuda” de un Estado en el tema de prácticas desleales. Por el momento, nada más se menciona para tenerlo en cuenta, ya que es una práctica desleal como el *dumping* y no se adentrará más en el asunto, debido a que se estaría desviando del tema en cuestión.

## **Legislación aplicable**

### **1) GATT 1994 y Acuerdo Antidumping**

El Acuerdo sobre la OMC incluye el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Este instrumento, denominado GATT de 1994 por sus siglas en inglés (General Agreement on Trade and Commerce), se basa en el texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio original denominado *GATT de 1947* (OMC,1994). En él se basan los principios fundamentales en cuanto a comercio internacional y que van a regir a todos los países que sean miembros de la OMC. Entre los cuales se encuentra uno de los más comunes, el de “la nación más favorecida”<sup>3</sup>, que es uno de los principios en los cuales se basa el comercio, para evitar las prácticas de comercio desleal.

Aunque en el GATT se hubiera establecido el artículo VI del Acuerdo Antidumping, este contaba con grandes ambigüedades y vacíos legales en cuanto a la aplicación del acuerdo a la práctica. Cuando los tipos arancelarios fueron reduciéndose con el tiempo, gracias a la entrada en vigor del GATT, el recurso a los derechos antidumping fue creciendo y con esto se exteriorizó la carencia del artículo VI para que este pudiese regular lo que se imponía. Un ejemplo de esto mencionaba que debía determinarse la existencia de daño importante, pero en este artículo no se mencionaba ni tampoco se orientaba cuáles eran los posibles criterios por seguir, para poder determinarse si de verdad había una existencia de daño, ni tan siquiera se orientaba a qué tipo de metodología era el que se tenía que seguir, todo se explicaba, pero de una manera muy general (Witker & Varela, 2003).

Dado esto, las partes contratantes del GATT negociaron la realización de nuevos códigos, en los cuales se detallaban mejor las medidas antidumping. El primero de esos códigos fue el

---

<sup>3</sup> OMC (1994): Artículo 1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III\*, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado. (...) (p.505)

Acuerdo sobre Prácticas Antidumping que entró en vigor en 1967 de la Ronda Kennedy. Sin embargo, los Estados Unidos no llegaron a firmar el Código de la Ronda Kennedy, por lo que su importancia práctica fue escasa (OMC, 1994). El próximo código fue el que se dio en la Ronda de Tokio, entró en vigor en 1980, este sí presentó un avance asombroso, ya que se presentaban en este código muchas orientaciones más de las que se presentaron en el artículo VI de 1974, muchas de estas mejoraban sobre la determinación de existencia de *dumping* y el daño.

No obstante, el código no representaba más que un marco general de disposiciones que los países debían seguir al realizar las investigaciones e imponer los derechos. Contenía también ambigüedades en muchas cuestiones controversiales y tenía la limitación de que únicamente las partes en el código estaban obligadas a cumplir sus prescripciones y solo 27 países eran partes.

Por esta razón, el GATT y sus miembros en la Ronda de Uruguay realizaron reformas en parte de su articulado y, a sabiendas de los altibajos y falta de orientación del quehacer en la investigación en cuanto a las medidas de antidumping, se realizan mejoras y se dispone de un nuevo acuerdo que sería el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (conocido como el Acuerdo Antidumping). En el artículo IV del GATT, se establece el acuerdo antidumping OMC (1994):

Por otro lado, el artículo VI del GATT de 1994 autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, por encima de los tipos consolidados, en los casos en que el dumping cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional. El Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994, conocido corrientemente por el nombre de Acuerdo Antidumping (“Acuerdo AD”), desarrolla los principios fundamentales establecidos en el artículo VI con miras a su aplicación a la investigación, determinación y aplicación de derechos antidumping. (p. 2)

Como se menciona en los párrafos anteriores, dos de los grandes cuerpos normativos que regulan el *dumping* y la imposición de una medida antidumping son el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, artículo VI y el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (también conocido como el Acuerdo Antidumping). En esos acuerdos se disponen los lineamientos que deben seguirse y los requisitos que deben cumplirse para determinar que existe *dumping*. De esta manera, se regulan los requisitos y procedimientos para aplicar una medida antidumping.

A lo interno, cada país puede tener reglamentos o directrices que regulen la aplicación o metodología para el cálculo de las medidas antidumping para los distintos tratados bilaterales.

En el caso de Costa Rica, existe un Reglamento Centroamericano que proporciona esta metodología. Sin embargo, a la hora de un conflicto multilateral que se quiera resolver mediante el sistema de resolución de la OMC, se deberán acatar las disposiciones en los acuerdos indicados.

## **2) Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio (Ministerio de Economía, Industria y Comercio)**

Según la Dirección de Defensa Comercial (2017), en el Manual de Procedimientos sobre Prácticas Desleales de Comercio, se hace mención al artículo 1 del Acuerdo Antidumping y el artículo 10 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, en los cuales se estipula que los países miembros solo podrán utilizar las medidas antidumping y compensatorias en las cláusulas del artículo VI del GATT de 1994. También se menciona que todo lo relativo, en cuanto a las investigaciones que se inicien y se realicen, tendrá que hacerse de conformidad con lo que se dispone en los cuerpos normativos mencionados anteriormente.

En Costa Rica, se estipula que el órgano encargado de realizar las investigaciones tendientes a la aplicación o no de derechos antidumping es la Dirección de Defensa Comercial<sup>4</sup>, cabe mencionar que la dirección es parte del Ministerio de Economía Industria y Comercio, de ahora en adelante MEIC. Esta dirección también actuará como autoridad investigadora.

El objeto que tiene la autoridad investigadora se puede encontrar en el artículo 5 del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio (1996), en el cual se explica lo siguiente:

Artículo 5. La Autoridad Investigadora se encargará de indagar, analizar y evaluar las supuestas prácticas desleales de comercio y decidir si es procedente recomendar la imposición de "derechos *antidumping*" o "derechos compensatorios", según sea el caso.

Tales medidas se impondrán cuando las prácticas desleales de comercio causen o amenacen causar daño importante o perjuicio grave a una rama de producción nacional, o un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, de conformidad con los criterios establecidos en los Acuerdos de la OMC.

### **Determinación de la existencia del *dumping***

En epígrafes anteriores se menciona el significado del *dumping*, directamente se acude al Acuerdo Antidumping, en su artículo 2.1 se encuentra el significado de este:

---

<sup>4</sup> Reglamento a la Ley N° 6054, Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2002, artículo 38).

(...) se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. (OMC, 1994, p. 1)

En cuanto a la definición aportada, se pueden extraer distintos puntos importantes para el estudio en cuestión:

- Con respecto a la práctica desleal del *dumping*, deben intervenir dos sujetos: el primero es aquel que lleva a cabo la acción de *dumping*, quien sería el *dumper*; el segundo sujeto sería el afectado, que actuaría como sujeto pasivo, la industria del país exportador.
- El primer sujeto exporta un producto a otro país a un valor inferior al normal o a un precio inferior a aquel que tiene un producto similar en el país exportador.
- Estos conceptos, que se aportan en el significado que da el Acuerdo Antidumping, es necesario definirlos, para estar al tanto de si existe la posibilidad de que la investigación y el daño del *dumping* sean demostrados y cuantificados. Entre los cuales se tienen: valor normal, precio de exportación, producto similar y operaciones comerciales.

#### **a) Valor normal**

La OMC (1994) brinda el siguiente concepto en cuanto a la determinación del valor normal:

(...) el valor normal es el precio que tiene el producto en cuestión, en las operaciones comerciales normales, cuando está destinado al consumo en el mercado del país exportador. En ciertas circunstancias, por ejemplo, cuando el producto no se venda en el mercado interno, puede no ser posible determinar el valor normal sobre esta base (...). (p. 4)

Según lo que se explica con anterioridad, el valor normal es el precio que tiene el producto (que se investiga), cuando este se destine a ser comercializado en el mercado donde el país después lo exporta. La misma OMC deja la salvedad, en cuanto a que el país que exporta el producto no lo comercie en el mismo, en estos casos, no se podría determinar el valor normal sobre la base expuesta con anterioridad. Esta sería la regla general, en cuanto al valor normal.

Es de suma importancia tener el concepto de valor normal claro, ya que es el punto de comparación entre el valor normal de un producto y su precio de exportación, el cual va a poder definir si hay *dumping* o no. “De existirlo, la diferencia entre ambos (valor normal y

precio de exportación) equivale al margen de dumping presente. Es de conformidad con este margen mediante el cual se aplican las distintas medidas de antidumping” (Dobles, 2013, p. 29).

La OMC también brinda otras opciones para poder calcular el valor normal del producto, ya que, si no se aplica la regla general, quedaría en tela de duda qué hacer si el país exportador no comercia el producto en su mismo país. Tal es el caso del valor reconstruido<sup>5</sup>, que sería el precio al que el primer sujeto exporta a un tercero.

Otros tipos de métodos para poder determinar el valor normal son los siguientes, se debe tener claro que son excluyentes, estos aplican dependiendo de cada situación y lo primero que se debe demostrar es que la regla general<sup>6</sup> no se puede aplicar en el caso en cuestión. Existen tres criterios que presentan diferentes supuestos donde el valor normal no se puede determinar con la regla general. Según la OMC (1994) destacan los siguientes:

#### **a) Valor normal basado en el precio en un tercer país.**

- El otro posible método para determinar el valor normal es considerar el precio comparable del producto similar cuando este se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo. El Acuerdo no contiene criterios para determinar cuál tercer país es apropiado.
- Exportaciones indirectas.
- En caso de que los productos no se importen directamente del país de fabricación, sino que se exporten desde un país intermediario, el Acuerdo dispone que el valor normal se determine sobre la base de las ventas en el mercado del país exportador. No obstante, el Acuerdo reconoce que, en este caso, la comparación puede resultar inapropiada o imposible, por ejemplo, cuando los productos no se produzcan en el país exportador, no exista un precio comparable para ellos en el país exportador o los productos transiten simplemente por el país exportador. En tales casos, el valor normal podrá determinarse sobre la base del precio de los productos en el país de

---

<sup>5</sup> (...) “El precio al que se venda el producto a un tercer país o el “valor reconstruido” del producto, que se calcula sobre la base del costo de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general y los beneficios” (OMC, 1994, p. 6).

<sup>6</sup> “En general, el valor normal es el precio que tiene el producto en cuestión, en las operaciones comerciales normales, cuando está destinado al consumo en el mercado del país exportador” (OMC, 1994, p. 4).

origen, en vez de sobre la base del precio en el país exportador.

- Países que no sean economías de mercado
- En la situación particular de las economías en las que el gobierno tenga un monopolio completo o casi completo de su comercio y en las que todos los precios internos los fije el Estado, en el GATT de 1994 y en el Acuerdo se reconoce que puede no resultar apropiada una comparación estricta con los precios del mercado interno y se permiten, por tanto, a los países importadores considerables facultades discrecionales en el cálculo del *dumping*. (p. 6)

## **b) Producto similar**

En las diferentes definiciones de *dumping*, se menciona, frecuentemente, el concepto de producto similar. En las tres maneras de definir el valor normal, descritas por el Acuerdo Antidumping, mencionan que debe hacerse una comparación con el precio de un producto similar al producto exportado.

Según Dobles (2013), este concepto fue inicialmente definido por el grupo de trabajo denominado Border Tax Adjustments (Ajustes a Aranceles Fronterizos). En el informe, se dijo que, para considerar si un producto es similar a otro, deben analizarse y compararse las características propias de cada uno de ellos. A partir de ese informe, emitido en 1978 y en la mayoría de los informes que siguieron de los Grupos Especiales o del Órgano de Apelación, se mencionan las siguientes características como las básicas para definir la similitud de dos productos: clasificación arancelaria, usos y fines del producto, las propiedades físicas y químicas y los hábitos de los consumidores.

Para el caso específico de *dumping*, el acuerdo antidumping establece:

En todo el presente Acuerdo Antidumping se entenderá que la expresión producto similar significa un producto “que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado” (OMC, 1994, párr. 2.6).

La OMC (1994) resume la importancia de la definición del producto similar en relación con la determinación de *dumping*, al establecer:

La determinación entraña, en primer lugar, examinar el producto o productos importados que se alegue son objeto de *dumping* y, a continuación, establecer qué producto o productos nacionales son los productos similares apropiados. La decisión

relativa al producto similar es importante, ya que sirve de base para determinar qué empresas constituyen la rama de producción nacional, determinación que a su vez influye en el alcance de la investigación y en la determinación de la existencia de daño y relación. (párr. 6)

### **c) Precio de exportación**

El precio de exportación, como se ha mencionado, es uno de los conceptos de suma importancia para la determinación del *dumping*. El precio de exportación se calculará con el precio de transacción al que el productor extranjero venda el producto a un importador en el país de importación. Según la OMC (1994): “De igual manera que con el caso del valor normal, el Acuerdo Antidumping reconoce que este precio de transacción puede no ser apropiado a efectos de comparación” (p. 7).

Al igual que con el cálculo del valor normal, existen algunas excepciones con el precio de exportación. Según lo mencionado en el Acuerdo Antidumping, es posible que no exista un precio de exportación para un producto determinado, por ejemplo, si la transacción de exportación es una transferencia interna o si el producto es objeto de una operación de trueque.

(...) El precio de transacción al que el exportador vende el producto al país importador puede no ser fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero. En ese caso el precio de transacción puede no ser un precio de mercado en condiciones de plena competencia, sino que puede estar manipulado, por ejemplo, con fines fiscales. El Acuerdo reconoce que en tales casos se necesita otro método para determinar un precio de exportación apropiado a efectos de comparación. (OMC, 1994, p. 7)

### **Método alternativo de cálculo**

En el acuerdo antidumping, se establece que, cuando no exista el precio de exportación o cuando el precio de exportación no es seguro, por la existencia un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador, se podrá utilizar otro método para determinar el precio de exportación. Según el Acuerdo Antidumping se podrá llegar a un “precio de exportación reconstruido”, calculado sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente (OMC, 1994).

Una vez que se determine el precio de exportación, el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping dispone que se debe realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el

valor normal. Este mismo artículo es claro en establecer que, a la hora de hacer esa comparación, deben tomarse en cuenta las siguientes reglas:

- Los precios deben estar a un mismo nivel comercial (conocido como nivel ex-fábrica).
- Deben considerarse las ventas que ocurrieron en las fechas más cercanas.
- Deben considerarse factores que pueden influir en el precio (por ejemplo, las condiciones de venta o las reglas tributarias).

Es importante tomar en cuenta que el artículo 2.4 en la tercera oración indica que, en los casos previstos en el párrafo 3, se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes.

Como se ha explicado en el desarrollo del trabajo, los tres presupuestos por valorar son: el valor normal, el precio de exportación y lo que se entiende por producto similar. Son las bases para poder calcular el margen del *dumping*, si se calculan de manera que se presume el *dumping* en relación con que puede haber daño o hay daño en la rama de producción nacional, se lleva al otro presupuesto que es poder determinar la existencia del daño con la relación causal que se explica seguidamente.

### **Determinación de la existencia de daño y relación causal**

El Acuerdo Antidumping define la expresión rama de producción nacional como: “el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos” (OMC, 1994, párr. 4. 1).

El Acuerdo Antidumping reconoce que, en determinadas circunstancias, puede no resultar apropiado incluir a todos los productores del producto similar en la rama de producción nacional. Así pues, los miembros pueden excluir de la rama de producción nacional a los productores vinculados a los exportadores o importadores sujetos a investigación y a los productores que sean importadores del producto objeto del supuesto *dumping*. El Acuerdo dispone que, podrá considerarse que un productor está vinculado a un exportador o importador del producto objeto del supuesto *dumping*, si existe entre ellos una relación de control y si existen razones para creer que la vinculación es causa de que el productor nacional tenga un comportamiento diferente al de los productores no vinculados (OMC, 1994).

En el Acuerdo Antidumping se encuentran disposiciones especiales que permiten considerar el daño causado a los productores integrados en una rama de producción regional en circunstancias especiales. Puede considerarse que, existe una rama de producción regional

en un mercado competitivo separado, si los productores de ese mercado venden en él la totalidad o parte de su producción del producto similar y la demanda del mismo en ese mercado no está cubierta en grado substancial por productores del producto similar situados fuera de ese mercado. De ser así, la autoridad investigadora<sup>7</sup> podrá determinar que existe daño, incluso cuando no resulte perjudicada gravemente una porción importante de la rama de producción nacional total, con inclusión de productores de fuera de la región (OMC, 1994).

No obstante, podrá determinarse que existe daño a la rama de producción regional solamente cuando:

1) Haya una concentración de importaciones objeto de *dumping* en el mercado abastecido por la rama de producción regional.

2) Las importaciones objeto de *dumping* causen daño a los productores de la totalidad o casi la totalidad de la producción en ese mercado.

### **Cálculo del daño**

En el Acuerdo Antidumping, se establece la definición del daño:

Se entenderá por daño, salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción (...). (OMC, 1994, párr.3) (**Subrayado no es del original**)

Resulta interesante que, en el Acuerdo Antidumping, no solo se establece que el daño cause un resultado, sino que también prevé una amenaza de daño importante o un retraso en la creación de la rama de producción.

En el mismo Acuerdo, donde se menciona el significado del daño, se estipula en qué se tendrá que basar la autoridad investigadora para poder probar la existencia del daño en la rama de producción nacional. El cual se basa en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo, en el que se menciona: “a) del volumen de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos” (OMC, 1994, párr. 3).

---

<sup>7</sup> Autoridad investigadora en Costa Rica: MEIC, el Departamento de Dirección de Defensa Comercial.

Es importante resaltar que en el Acuerdo se menciona de manera reiterada “daño importante”, pero no da criterios para el cálculo de este “daño importante”, ni tan siquiera se sugiere una definición para poder entender en el contexto que se esté manejando.

### **Relación causal**

Para la determinación de la existencia del *dumping*, después de la existencia del daño, el Acuerdo dictamina que debe haber una relación o nexo causal entre la determinación del *dumping* y el daño o amenaza a la producción nacional. Según Barrón (s. f.) : “Es decir, el derecho anti-dumping, se justificará en tanto se dé un nexo causal entre el dumping y el daño al producto similar del país importador” (p. 138).

En el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping (1994), se menciona esta relación:

Habrà de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. (Subrayado no es del original)

En cuanto al artículo anterior, el mismo Acuerdo establece que se tomarán en cuenta las pruebas aportadas por las partes para la determinación del nexo causal, no se puede suponer que solo con que exista la relación y no haya pruebas que la sustenten se aplicarán las medidas antidumping. Teniendo en cuenta la existencia del daño o amenaza de daño que cause a la producción nacional la entrada de productos provenientes de otro país similares a los que desarrollan productores del país afectado y habiendo una relación causal entre el *dumping* y el daño, se puede interponer una medida antidumping, este procedimiento le tocaría a la autoridad investigadora de cada país.

Con toda la información aportada se pueden establecer los siguientes presupuestos:

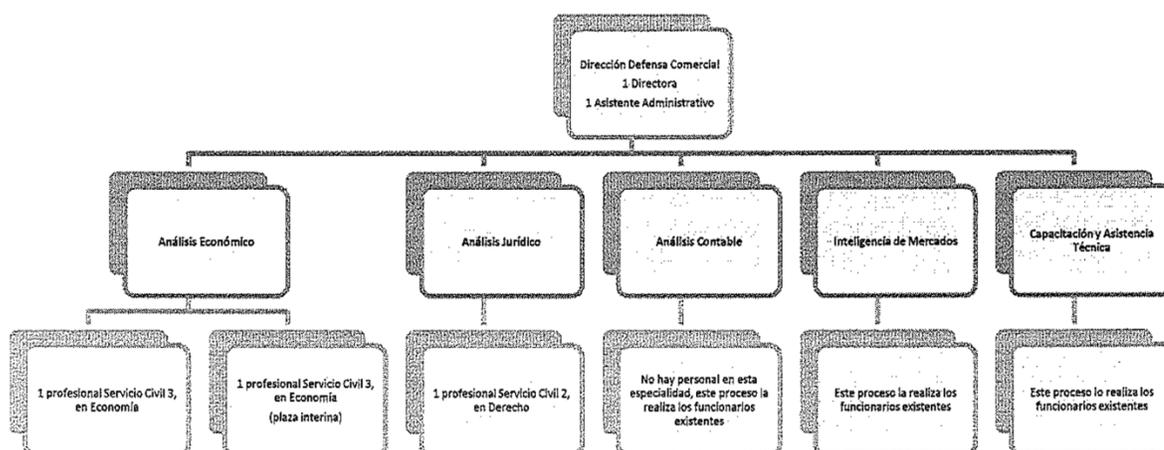
- *Dumping*: práctica desleal.
- Existencia de *dumping*: cuando el precio de exportación de un bien es menor al precio de venta en el país de origen del producto.
- Margen de *dumping*: diferencia entre el precio del producto doméstico y el precio de exportación.
- Daño: lo que afecta a una rama de producción nacional a través de las importaciones objeto de *dumping*.
- Nexos causal: relación entre el margen del *dumping* y el daño que causa a la producción nacional.

## Procedimiento ante el MEIC

En el Manual de Procedimientos sobre Prácticas Desleales de Comercio establecido por el MEIC, se establece el proceso por seguir, en cuanto a procedimientos de práctica desleal, ya sea *dumping* o subvenciones. En este se establecen todos los pasos por seguir y la normativa aplicable, la cual sería:

- GATT 1994.
- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT.
- Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio.

En este también se brinda un organigrama, en el cual se ve quiénes van a ser los encargados de llevar a cabo las distintas investigaciones con respecto al *dumping*.



Fuente: Manual de Procedimientos sobre Prácticas Desleales de Comercio (2017).

Es de suma importancia recordar que, en la Asamblea Legislativa, se encuentra un proyecto de ley, con el nombre de Ley de Defensa Comercial, el cual no ha sido parte de los últimos debates de los legisladores para convertirla en una ley.

## Conclusiones

Al finalizar este artículo y al haber estudiado legislaciones diferentes de distintos países, se denota la importancia de que cada país cuente con una legislación pertinente en casos de prácticas desleales que puedan llegar a afectar la producción nacional. Una consecuencia, aparte de afectar a una rama de producción, es que puede llegar a afectar a la economía de un país. Como recomendación, sería de gran ayuda contar con una legislación nacional que se respalde con los acuerdos internacionales ya existentes y que, de la mano de los legisladores nacionales, interpongan medidas coercitivas a los que traten de afectar la economía del país.

Otro problema que se denota y que, por falta de espacio, no se pudo desarrollar fue que, al investigar respecto a los funcionarios encargados de las investigaciones, ya que estos son los responsables de llevar a cabo la investigación (Dirección de Defensa Comercial), se denotó que no existe personal competente en el área contable, al igual que en el área de inteligencia de mercados. Esto es de suma importancia, ya que se tiene que realizar un cálculo con respecto al *dumping*, al igual que realizar el cálculo de posibles pérdidas. Como se desarrolló en el trabajo, no es suficiente solo tener el conocimiento del derecho y la legislación, sino que hay que investigar a fondo, saber sacar porcentajes de venta, los precios de exportación y poder hacer cálculos matemáticos, con el fin de determinar el daño en relación con el margen del *dumping*.

## Referencias

- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2007). *Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio. N° 33809*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=60270&nValor3=67750&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=60270&nValor3=67750&strTipM=TC)
- ASOPYME. (s. f). *La evolución del comercio*. Recuperado de <http://asopyme.org/sitiox1/la-evolucion-del-comercio/>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión Mexicana. (2006). *Ley de Comercio Exterior*. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>
- Cambridge Dictionary. (2018). *Significado de la palabra dumping*. Recuperado de <https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles-espanol/dump?q=Dump>

- Dobles, M. (2013). *La aplicación simultánea de medidas de defensa comercial al mismo producto: Su legalidad al amparo de la normativa de la Organización Mundial del Comercio*. Recuperado de <http://iij.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/La-aplicación-simultánea-de-medidas-de-defensa-comercial-al-mismo-producto-Su-legalidad-al-amparo-de-la-normativa-de-la-Organización-Mundial-del-Comercio.pdf>
- Guzmán-Barrón, C. (s. f.). *El dumping en el comercio internacional*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5109704.pdf>
- Martínez, R. (2000). *Legislación de comercio exterior*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Ministerio de Economía Industria y Comercio. (s. f.). *Protección intereses empresarios y productores costarricenses*. Recuperado de <https://www.meic.go.cr/meic/web/164/defensa-comercial/manuales-informativos/dumping-y-subsidios.php>
- Navarro, M. (2017). La evolución del comercio electrónico. *Revista Byte*. (01 de abril de 2017). Recuperado de <https://www.revistabyte.es/tema-de-portada-byte-ti/la-evolucion-del-comercio-electronico/>
- Organización Mundial del Comercio. (2018). *Información técnica sobre las medidas antidumping*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm) 17/3/18 17837
- Organización Mundial del Comercio. (s. f.). *Medidas antidumping*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm)
- Rodríguez, M. (1999). *Los derechos antidumping en el derecho comunitario*. Madrid, España: Editorial Lex Nova.

Witker & Varela. (2003). *Derecho de la competencia en México*. Recuperado de  
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/3/1151/6.pdf>