

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

**LA INDEFENSION JURIDICA CONTRA PRACTICAS
DESLEALES DE COMERCIO Y LA NECESIDAD
DE PROMULGAR UNA LEY DE COMERCIO EXTERIOR**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva
de la
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la
Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

JOSE ENRIQUE URRUTIA IPIÑA

Previo a Conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

y los Títulos Profesionales de

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, Febrero de 1999

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

DECANO	Lic. José Francisco De Mata Vela
VOCAL I:	Lic. Saulo De León Estrada
VOCAL II:	Lic. José Roberto Mena Izeppi
VOCAL III:	Lic. William René Méndez
VOCAL IV:	Ing. José Samuel Pereda Saca
VOCAL V:	Br. José Francisco Peláez Cerdón
SECRETARIO:	Lic. Héctor Aníbal De León Velasco

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN
TECNICO PROFESIONAL**

PRIMERA FASE:

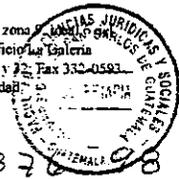
Presidente:	Lic. Víctor Manuel Rivera Wóeske
Vocal:	Lic. Héctor Efraín Trujillo Aldana
Secretaria:	Licda. Rosa María Deleón Cano

SEGUNDA FASE:

Presidente:	Lic. Carlos Humberto Vásquez Ortiz
Vocal:	Licda. María Lesbia Leal Chávez de Julián
Secretario:	Lic. José Víctor Taracena Alba

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

7. Ave. 14-14, zona 13
2do. nivel, Edificio La Galería
Tels. 334-0331 y 32; Fax 332-0593
Guatemala, ciudad



José María Meléndez García

Guatemala, 5 de noviembre de 1998

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

- 6 NOV. 1998

RECIBIDO
Heras: 14 Minutos: 10
Oficial: [Signature]

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad de San Carlos de Guatemala Licenciado Francisco de Mata Vela presente

Estimado Señor Decano:

Entonces me dirijo a usted, para hacer de su apreciable conocimiento que he asesorado el trabajo de tesis elaborado por el Bachiller José Enrique Urrutia Ipiña, titulado LA INDEFENSIÓN JURÍDICA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO Y LA NECESIDAD DE PROMULGAR UNA LEY DE COMERCIO EXTERIOR. Dicho trabajo desarrolla un tema de suma importancia a mi criterio dada la actual coyuntura económica por la que atraviesan nuestros países en el contexto del mercado mundial.

La exposición y argumentos que el Bachiller Urrutia ha sustentado en este trabajo de tesis me parecen convincentes y bien razonados, ya que el imperativo que nuestro país cuenta con una Ley de Comercio Exterior que pueda normar y reglamentar las prácticas de comercio desleal internacionales, en forma congruente con las disposiciones del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT. Para una mejor presentación, desarrollo lógico y comprensión del tema, se cambiaron al año de investigación original presentado, el título y contenido de un capítulo, que estoy seguro enriquecerá el aporte del presente trabajo.

Es un placer y un honor el haber tenido la oportunidad de servir a la Universidad de San Carlos de Guatemala y especialmente a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales en el presente trabajo de asesor de tesis.

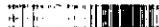
Como anteriormente expresado, estimo que el presente trabajo de tesis debe ser aceptado para los efectos del Examen General Público, previo a la graduación profesional, ya que reúne los requisitos que exige esta Facultad en el Reglamento respectivo.

En otro particular y con las más altas muestras de mi consideración y estima, me suscribo de usted respetuosamente,

Lic. José María Meléndez García
Abogado y Notario



Abogado y Notario



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
GUATEMALA



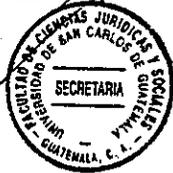
FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y
SOCIALES: Guatemala, seis de noviembre de mil
novecientos noventa y ocho.-----

Atentamente, pase al LIC. MANUEL ANTONIO JUAREZ
MELGAR, para que proceda a Revisar el trabajo de
Tesis del Bachiller JOSE ENRIQUE UBRUTIA ISNA y en
oportunidad emita el dictamen correspondiente.

Alhj.



Manuel Antonio Juárez Melgar

MASTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
Torre Profesional 1 • Oficina 708
6a. Avenida 0-60, Zona 4
éfonos: 335-1971 • 335-1793 • Fax: (502) 335-1793
E-Mail: asesor@infovia.com.gt
Guatemala, C. A.



3976-98 *[Signature]*

Guatemala, 13 de noviembre de 1998

Licenciado
Francisco de Mata Vela
Decano de la Facultad de
Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Presente

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

13 NOV. 1998

RECIBIDO
Horas: *19:25* Minutos: *25*
Oficial: *[Signature]*

Señor Decano:

Agradeciendo el honor que me hiciera al nombrarme como Revisor de la Tesis del Bachiller JOSE ENRIQUE URRUTIA IPIÑA, me permito informar que procedí a revisar el trabajo titulado "LA INDEFENSION JURIDICA CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO Y LA NECESIDAD DE PROMULGAR UNA LEY DE COMERCIO EXTERIOR".

La estructura de la investigación es adecuada, presentando al principio un capítulo de aspectos generales e históricos del Comercio Exterior y luego haciendo un Análisis Jurídico del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio.

Seguidamente trata específicamente el caso del Dumping —una de las prácticas desleales de comercio— y finaliza con el capítulo en el que señala la Ausencia de Legislación Antidumping en Nuestro Ordenamiento Jurídico.

Las conclusiones y las recomendaciones son congruentes con el contenido, por lo que opino que el documento debe aceptarse como tesis de graduación del Bachiller Urrutia Ipiña, instándolo a seguir con sus investigaciones y aportaciones acerca del tema.

Reiterándole mis muestras de consideración y estima, me suscribo del Señor Decano, muy atentamente,

Lic. Manuel Antonio Juárez Melgar

Manuel Antonio Juárez Melgar
ABOGADO Y NOTARIO



REPUBLICA DE GUATEMALA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES
Universitaria, Zona 12
Ciudad de Guatemala, Centroamérica



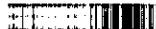
[Firma manuscrita]

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y
SOCIALES: Guatemala, dieciséis de noviembre mil novecientos noventa y
ocho.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del
trabajo de tesis del Bachiller JOSE ENRIQUE URRUTIA IPIÑA Intitulado
"LA INDEFENSIÓN JURIDICA CONTRA PRACTICAS DESLEALES
DE COMERCIO Y LA NECESIDAD DE PROMULGAR UNA LEY DE
COMERCIO EXTERIOR". Artículo 22 del Reglamento de Exámenes
Técnico Profesional y Público de Tesis.---



Alhj.



DEDICATORIA

A DIOS:

Mi Padre y Señor.

A MI PATRIA GUATEMALA.

A LA TRICENTENARIA UNIVERSIDAD NACIONAL Y AUTONOMA DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

A MI GLORIOSA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES.

A MIS PADRES:

Enrique Urrutia de León (†)
y Sonia Ipiña Vda. de Urrutia

A MI ESPOSA:

Miriam Estrada de Urrutia.

A MIS HIJOS:

José Enrique, Ana Patricia, Luis Fernando, María Elisa Urrutia Estrada, y María Raquel Sánchez de Urrutia.

A MI NIETO:

Luis Rodrigo Urrutia Castellanos.

A MIS HERMANOS:

Ezequiel, Carlos (†), Roberto Urrutia Ipiña y especialmente a mi hermanita Ana María Urrutia de Aldana.

A MIS TIOS, PRIMOS Y SOBRINOS.

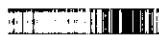
A MIS AMIGOS HERMANOS:

Lic. Leonel Rodríguez Obregón (†), Ileana Rodríguez Obregón, Dr. José Humberto Cajas Sosa (†), Lic. Leopoldo Arturo Palmieri Ingram, Ennio Marsicovétere Mendizábal, Ing. Luis Humberto Figueroa Muñoz, Dr. Edgar Figueroa Muñoz, Ing. Carlos Enrique Figueroa Ruiz, Lic. Eduardo Yee González, Lic. Hugo Roberto Ruano Solórzano, Ing. Carlos Alberto Avalos Ortiz, Arq. César Alvarado, Lic. Vinicio Arango, Lic. José María Meléndez García, Lic. Jorge Castillo Aragón, Ing. S. Alejandro Contreras Bonilla, Gral. César Augusto Cáceres Rojas, Teodoro del Cid, Gonzalo Hernández Santizo, Roberto Gil M., Lic. Manuel Antonio Juárez Melgar, Lic. Edmundo López, Hugo Mellado Lima, Lic. Erwin Adolfo Quezada Auyón, Ing. Carlos Palacios, Lic. Eugenio Gerardo Silva Mencos, Lic. Hugo Roberto Cancino Toledo, Ely Cifuentes, Lic. Federico Godoy Mazariegos, Lic. Alfonso Portillo Cabrera, Jorge Sempé Cuevas, Lic. Saúl A. Estrada Chacón y todos los otros buenos amigos que escapan de mi memoria...

***Especial y eterno agradecimiento a mis grandes amigos,
los Ingenieros Carlos Leonel Aldana Guerra y José
Maynor Palacios Guerra, que con su desinteresado,
generoso e invaluable apoyo moral y económico hicieron
posible la culminación de mis estudios.***

INDICE.

	PAG.
INTRODUCCION	i
CAPITULO I.	
EL COMERCIO EXTERIOR	1
1.A.1. GENERALIDADES.	1
1.A.2. EL GATT.	3
1.A.3. INCORPORACION DE GUATEMALA AL GATT.	5
1.B.1. RONDA URUGUAY.	6
1.B.2. RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY.	8
1.C.1. ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).	9
1.C.2. LAS FUNCIONES DE LA OMC.	10
1.C.3. LOS PRINCIPIOS EN QUE SE SUSTENTA LA OMC.	10
1.C.4. CONTENIDO DE LA OMC.	11
1.C.5. ESTRUCTURA DE LA OMC.	13
1.C.6. ADOPCION DE DECISIONES EN EL SENO DE LA OMC.	14
1.C.7. DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC.	14



CAPITULO II.
ANALISIS JURIDICO DEL REGLAMENTO
CENTROAMERICANO SOBRE PRACTICAS
DESLEALES DE COMERCIO 17

2.A.1. ANTECEDENTES. 17

2.A.2. APROBACION Y CONTENIDO DEL REGLAMENTO. 18

2.A.3. LAS MEDIDAS A FAVOR DE UN TERCER PAIS EN LA OMC 19

2.A.4. METODOLOGIA DE APLICACION. 20

2.A.5. RESUMEN. 21

2.A.6. IMPUGNACION DE RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS. 22

CAPITULO III.
EL DUMPING. 23

3.A.1. CONCEPTO Y CLASES DE DUMPING. 23

3.A.2. CODIGO ANTIDUMPING. 26

3.A.3. MEDIDAS ANTIDUMPING. 27

3.A.4. DETERMINACION DEL DUMPING. 28

3.A.5. DETERMINACION DE LA EXISTENCIA DE DAÑO. 28

3.A.6. PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION. 31

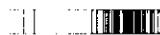
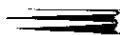
3.A.7. PROCEDIMIENTO PARA CALCULAR EL MARGEN
DE DUMPING. 32

3.A.8. COMPROMISOS RELATIVOS A LOS PRECIOS. 33

3.A.9. FIJACION DE DERECHOS ANTIDUMPING.	
3.A.10. REVISION JUDICIAL.	34
3.A.11 CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS.	34
3.A.12 OBSERVACIONES FINALES.	35
3.B.1. LAS SUBVENCIONES EN EL GATT.	36
3.B.2. CONCEPTO.	36
3.B.3. DETERMINACION DE LOS DERECHOS COMPENSATORIOS.	39
3.B.4. PROCEDIMIENTO DE APLICACION DE LOS DERECHOS COMPENSATORIOS.	40

CAPITULO IV.
AUSENCIA DE LEGISLACION ANTIDUMPING
EN NUESTRO ORDENAMIENTO JURIDICO. 41

4.A.1. JUSTIFICACION PARA CREAR UNA LEY NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR Y SU REGLAMENTO.	41
4.A.2. PRACTICAS DE COMPETENCIA DESLEAL CONTENIDAS EN NUESTRA LEGISLACION.	42
4.A.2.1. Los monopolios.	42
4.A.2.2. Carteles de empresas.	44
4.A.2.3. Abuso de posición dominante.	44
4.A.3. CONTENIDO BASICO DE LA LEY.	45





CONCLUSIONES

49

RECOMENDACIONES

51

BIBLIOGRAFIA

53

INTRODUCCION.

A partir de 1980, la constante en la economía mundial es el cambio. Cambio que abarca todos los ordenes de la vida social: las economías se alteran estructuralmente y, en sus interrelaciones, transforman los sistemas políticos, amén de las metamorfosis económico-internacionales que no tienen paralelo en décadas.

En América Latina expiran las estrategias sustitutivas de importaciones y los gobiernos, por presiones externas o por decisión propia, instauran políticas aperturistas, complicadas por los esquemas de estabilización que se ven obligados a implantar ante la crisis de la década de los ochenta.

Hay reducción dramática de las funciones estatales, sobre todo en el ámbito de la producción y de la conducción industriales, así como las estrategias de vinculación externa marcan la dirección de las transformaciones estructurales.

Cambio estructural y estabilización toman preeminencia frente a los objetivos y las preocupaciones que antes orientaban la acción de los Estados Nacionales.

Guatemala no ha sido la excepción y no ha escapado a los vientos de cambio del mundo. Hay prisa por impulsar las reformas internacionalmente estandarizadas de conducta y de organización institucionales, que permitan satisfacer las exigencias más estrictas de la estabilización y el ajuste económicos que están en boga en el mundo.

Sin embargo, hay problemas. La economía mundial depende crecientemente de las compañías transnacionales, sin que exista regulación y mecanismos mundiales de control sobre ellas. La globalización financiera provoca inestabilidad económica en el mundo. Por aparte, la globalización económica, cultural y política obliga a un pensamiento y una acción política global, que hasta ahora no se ha afrontado, y crea la posibilidad de conflictos entre grandes bloques comerciales, lo que podría llevar a un desastre financiero planetario sin precedentes.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay, que transformaron al GATT en la Organización Mundial del Comercio, indudablemente desmantelarán algo las protecciones agrícolas y textiles de los países altamente industrializados, y a la larga ello beneficiará a los países de industrialización retrasada.

Pero no es coincidencia que, según todos los estudios disponibles, los países más beneficiados por el conjunto de los Acuerdos serán como siempre los países industrializados. En general, la Ronda Uruguay favorece a todo el mundo,

pero no en la misma proporción. Pero como señaló la ONU, a través de la FAO, la Ronda Uruguay no mejorará la grave situación de los países de bajos ingresos con déficit alimentario.

Otro indicador de las capacidades menores de los países capitalistas atrasados para ejercer distintas opciones políticas, es su poder de voto en los organismos internacionales: El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional son dos instituciones regidas por sufragio censatario. En el Banco Mundial los países altamente industrializados¹ tienen el 59% de los votos y en el Fondo Monetario Internacional el 54%. En consecuencia no es de extrañar que los análisis, las recomendaciones y los planes de ajuste estructural impuestos por estos organismos no favorecen el desarrollo humano del resto del mundo. En muchas ocasiones suponen un obstáculo directo para su desarrollo.

Como indican Hirst y Thompson,² una economía mundial globalizada es aquella en la que los procesos y mercados del sistema internacional son los que dominan las decisiones de los mercados domésticos de cada país.

El sistema internacional no es un agregado de funciones económicas localizadas nacionalmente, sino que son sus interacciones las que cobran una dimensión propia, independiente de la localización territorial. La consecuencia de ello es un sistema multipolar. Surge una sociedad global, se multiplican los organismos internacionales globales o regionales y sus competencias, se multiplican asimismo las interconexiones e interdependencias como también los centros de poder económico en las potencias y subpotencias mundiales.

En un sistema global se requieren instituciones de regulación y gobernación global y se requiere que la negociación, la cooperación, la coordinación y el consenso se impongan en muchas áreas en las que antes sólo ha funcionado la competencia indiscriminada y la dominación. Esto cobra especial significado en las áreas de interés global, tales como el comercio mundial, el medio ambiente, la demografía, la estabilidad financiera, etc. Y, consecuencia de todos los anteriores también en el desarrollo humano.

Por eso mismo se hace necesaria una nueva conferencia de Bretton Woods, ya que prácticamente el Fondo Monetario Internacional ha de ejercer funciones similares a las de un Banco Central Mundial, que permita la regulación de los flujos internacionales de divisas que favorezcan la estabilidad financiera mundial. Indudablemente, más adelante, como el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio, se habrá de integrar plenamente en el sistema de Naciones Unidas y adquirir un carácter más democrático.

¹ G7: Italia, Francia, Inglaterra, Alemania, Japón, Estados Unidos y Canadá.

² Hirst y Thompson. Una economía mundial globalizada. Vol. 21, No. 4. Londres. 1992.

Por su parte, la Organización Mundial del Comercio tendrá que hacer esfuerzos especiales para la total liberalización del comercio agrícola y de materias primas, de forma que los proteccionismos y subvenciones de los países industrializados no perjudiquen el desarrollo de los países de capitalismo subdesarrollado, mucho menos las prácticas comerciales desleales inherentes al *dumping*, que es la venta de mercancías en los mercados exteriores a precios sensiblemente más bajos que los vigentes en el mercado interior y el mercado mundial, y con frecuencia por debajo de los costos de producción, y que es un arma importantísima del gran capital para la expansión de su comercio exterior y lograr eliminar la competencia.

Pero volviendo a la temática puramente nacional, Guatemala da otro paso mas en el camino a la modernidad capitalista al adherirse como miembro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en el mes de julio de 1991. Dejó atrás su política económica de sustitución de importaciones que se mantuvo por largos años con especial énfasis en las décadas de los '60s a los '80s y se incorporó al mundo de la globalización, abriendo su mercado al comercio mundial.

Lo anterior significó: una rebaja de los aranceles que implicó un aumento de las importaciones; eliminación del control de cambios, desmantelamiento de los subsidios a la producción, aumento y diversificación de las exportaciones, incorporando productos no tradicionales. Esto obligó a los industriales a un aumento de la eficiencia y a la modernización de su planta industrial para tener competitividad en los mercados extranjeros.

Estos hechos, aunados a la poca capacidad productiva y económica del país y los problemas políticos de nuestra historia reciente para el conjunto de la sociedad, ha significado un enorme sacrificio y un gran esfuerzo en el ajuste.

Asimismo, nos han sido gravosos, por cuanto nuestro país no cuenta con tecnología propia y adecuada a los requerimientos y exigencias de un mundo moderno, complejo, altamente tecnificado y exigente. Además, se nos ha dificultado adaptarnos a las nuevas exigencias, ya que un alto porcentaje de nuestra población económicamente activa es analfabeta, lo cual impide integrarla a operaciones de manufactura, aún donde se requiere un nivel de instrucción mínima.

Si sumamos a lo anterior el escaso ahorro nacional, el bajo ingreso per cápita, los problemas estructurales de nuestra sociedad, la polarización de la misma por cuestiones políticas y ahora hasta por motivos raciales, nuestras perspectivas para integrarnos en la dinámica de libre comercio a nivel mundial se nos hacen bastante difíciles.

Recordemos que entre productos agrícolas, agroindustriales y textiles, nuestro país apenas tiene diez rubros principales competitivos para la exportación. Entonces, ¿Qué sucedería si las autoridades permitiesen la importación de esos rubros, a precios de *dumping* o subsidiados y éstas acaban deslealmente con la producción nacional? Por un rato los consumidores harían fiesta; pero luego verían como, quebradas las empresas nacionales productoras y exportadoras cesa el ingreso de divisas. ¿Aceptarán en el mercado internacional que paguemos con quetzales las importaciones? Es sabido que sin importaciones se paralizan las actividades productivas. De ocurrir esto, ¿Con cual dinero van a comprar algo los millones de desocupados?

Tal es la razón de este trabajo, que pretende demostrar la necesidad de contar con un instrumento jurídico propio de comercio exterior, con el objeto de regularlo y promoverlo; además, para incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía guatemalteca con la internacional, contribuir a la elevación del bienestar de la población y evitar y sancionar las prácticas desleales de comercio internacional. De ahí la importancia de contar con mecanismos de defensa, así como el conocimiento de como funcionan las instituciones internacionales de comercio, de las cuales Guatemala es signataria, para evitar ser sorprendidos por países poderosos que pueden aprovecharse de nuestra vulnerabilidad jurídica en esa materia, así como de nuestra debilidad económica.

EL COMERCIO EXTERIOR.

1.A.1 GENERALIDADES.

Se trata del comercio de exportación e importación de mercancías de un país con otros países. El objetivo de los comerciantes o empresarios en el comercio exterior radica en el afán de éstos de obtener ganancias.

Hay que resaltar que estas ganancias son dinero y, para la economía de cualquier país del mundo, disponer de divisas es algo sumamente valioso, porque eventualmente permite disponer de recursos para toda una variada gama de asuntos: desde embarcarse en procesos de industrialización mediante la importación de equipos y técnicos altamente industrializados, hasta comprar armamento, importar bienes de consumo o para guardar en cuentas bancarias o remediar carestías, etc., etc. Pero cualquiera que sea la finalidad a la que se destina el dinero producto del comercio, las divisas que este produce en nuestro planeta son muy codiciadas.

América Latina, desde 1970 más o menos, ha venido transformando de manera importante la estructura de sus exportaciones, lo que por un lado coincidió con la diversificación de la oferta de productos, basados en recursos naturales, y con una significativa modernización de las explotaciones existentes; y de otro, con la ampliación de la base manufacturera exportable.

Si se incluyen los combustibles, la contribución de los productos primarios daba cuenta del 90% de las exportaciones de América Latina en 1970.³ Esta proporción se redujo al 68% al comienzo de los años noventa, lo que permitió que las exportaciones de manufacturas se elevaran del 10% al 32%. A pesar de que esos resultados no dejan de ser alentadores, puede observarse que América Latina no ha elevado significativamente su contribución a las exportaciones mundiales de manufacturas. En efecto, mientras que en 1970 su participación en el valor de estas exportaciones era casi del 1% al cierre de la década de los ochenta representaba solamente una proporción cercana al 2%.

Durante principios de la década del noventa, el valor de las exportaciones de bienes de América Latina creció a un ritmo del 5%, alcanzando la cantidad de ciento veintisiete mil millones de dólares, mostrando una reactivación que no deja de ser importante, considerando que en 1991 había experimentado un ligero declive. Esta expansión no puede considerarse satisfactoria, si se recuerda que

³ CEPAL. Anuarios estadísticos de América Latina y el Caribe. 1991 y 1992.

en los tres años que precedieron a la década de los noventa el crecimiento tuvo un promedio anual del 12%.

Es pertinente señalar el debilitamiento de las exportaciones de productos primarios que han venido declinando sensiblemente dentro de las exportaciones mundiales, mostrando un menor dinamismo que los productos manufacturados. Ello ha ocurrido en todos los rubros tradicionales, con excepción de los combustibles. Durante los dos últimos decenios, la participación de las exportaciones de alimentos declinaron del 15% al 10%, las de materias primas agrícolas bajaron del 6% al 3%, mientras que las de minerales lo hicieron del 7% al 4%.

Las exportaciones de combustibles se elevaron del 9% al 24% en el periodo 1970-1980, como resultado de nuevas explotaciones que se pusieron en operación para enfrentar la crisis energética; pero al cierre de los ochenta contribuyeron sólo con el 10% del total de exportaciones, cediendo paso al mayor dinamismo del sector manufacturero.

Este descenso en la ponderación que adquieren las exportaciones de bienes primarios, ha coincidido con el relativo estancamiento de la participación de América Latina dentro de las exportaciones mundiales, excluyendo los combustibles.

Las cifras disponibles indican que la participación de los países de América Latina en las exportaciones mundiales de productos primarios se mantuvo en 13%, en el primer quinquenio de los setenta, reduciéndose al 12% al comienzo de los ochenta y ubicándose en sólo 11% a inicios de los noventa.

Si se agregan los combustibles las cifras revelan igualmente un descenso. En efecto, de un 14% en 1970 pasaron a un 11% en 1980, para ubicarse en sólo 10% en 1990. Esto viene a demostrar que de una u otra forma, cerca del 70% de las exportaciones de América Latina vienen perdiendo competitividad dentro de las corrientes mundiales de comercio.

En efecto, el posicionamiento y la eficiencia de nuestras exportaciones se ha debilitado. Lo primero, debido a que la participación de las exportaciones primarias tienen un menor dinamismo que las manufactureras, y lo segundo debido a que la región ha reducido su contribución al mercado mundial.

El descenso de la contribución de los países atrasados, llamados en desarrollo tuvo como correlato una elevación en la participación de los países desarrollados ⁴. Esta se incrementó del 57% al 61%, en los años setenta, para pasar al 68% a comienzos de esta década. Estas cifras reflejan que los países

⁴ Naciones Unidas, UNCTAD. 1991

desarrollados adquieren una mayor ponderación en las exportaciones agropecuarias y de metales, mientras que los países en desarrollo tienen una contribución significativa en las exportaciones del petróleo y sus derivados, productos que adquieren especial relevancia en la geopolítica energética.

De todas formas, a pesar de los grandes esfuerzos para incrementar el volumen y diversificación de la oferta exportable, la participación de los países de América Latina viene declinando sensiblemente. Si a inicios de la década de los cincuenta era del 12%, al comenzar los sesenta alcanzaba el 8%, para ubicarse, en los noventa en sólo el 5%.

En lo que se refiere a nuestro país, es necesario hacer hincapié en el hecho de que el comportamiento del valor de las exportaciones muestra, a través de las últimas estadísticas en nuestro poder, una clara tendencia de reducción, pues se parte de mil quinientos millones de dólares, aproximadamente en 1980 en un constante descenso, salvo de 1983 a 1984 cuando tuvo un crecimiento del 3.7% hasta colocarse en su más bajo nivel en 1987, alcanzándose como producto de las exportaciones una suma de novecientos setenta y ocho millones de dólares, lo que significó un 35.6% menos de su valor en relación a 1980. Sin embargo, se dió una recuperación de 1987 a 1988 y de 1988 a 1989 en 9.7% y 6.8%, respectivamente. A pesar de ello su valor absoluto en 1989 fue aún inferior al alcanzado en 1982. En 1996 nuestras exportaciones ascendieron a dos mil treinta millones y nuestras importaciones a tres mil ciento cuarenta y seis millones de dólares, lo que nos da un déficit de mil ciento quince millones. Naturalmente esto implica una balanza comercial negativa en nuestro comercio exterior.

1.A.2 EL GATT.

Después de la segunda guerra mundial se estableció la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en el seno de la cual Estados Unidos presentó, en diciembre de 1945, en la conferencia de Bretton Woods⁵, una propuesta para reducir las barreras arancelarias al comercio internacional y abordar el comercio sobre una base multilateral. Dicha propuesta condujo a que en 1947⁶, se formulara el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) y en 1948 se aprobara la Carta de la Habana.

⁵ Fue para evitar que sobre la economía y el comercio mundiales se diera un impacto similar al provocado por las decisiones del Pacto Versalles, establecido por las naciones vencedoras después de la Primera Guerra Mundial y que desencadenó una de las mayores hiperinflaciones registradas en los tiempos modernos a consecuencia de las compensaciones de guerra impuestas a Alemania.

⁶ Australia, Bélgica, Birmania, Brasil Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

Uno de los objetivos principales que dieron origen al GATT, fue establecer un orden en las relaciones de comercio y por este medio, evitar el empobrecimiento de unos países y el enriquecimiento de otros. El GATT, además fue concebido como un instrumento provisional para permitir poner en vigor la OIC, Organización Internacional de Comercio, la cual no llegó a concretarse porque un alto porcentaje de países no ratificó el acuerdo que le daba vigencia y, fundamentalmente, porque los Estados Unidos no presentó el acuerdo a ratificación de su Congreso.

De ahí el carácter provisional del GATT. Incluso el mismo artículo XXIX del GATT contiene disposiciones transitorias que se refieren al "entre tanto entra en vigor la Carta de la Habana". En este Acuerdo tampoco se contempló la creación de una organización internacional; la única disposición semejante es la contenida en el artículo XXV, denominado "Acción colectiva de las partes contratantes", El cual establece que las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del Acuerdo que requieran una acción colectiva.

El Acta Final de la Conferencia de la Habana fue firmada por 53 países el 24 de marzo de 1948; en espera de las ratificaciones se creó una Comisión Interina de Organización Internacional de Comercio (ICITO), que se encargaría de preparar el camino para la nueva organización.

La Carta jamás fue ratificada por los países que activamente habían participado en su negociación. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio seguía vigente, pues se aplicaba efectivamente en virtud del Protocolo de Aplicación Provisional. Entonces se decidió encargar a la ICITO la vigilancia de esta aplicación y llegó progresivamente a prestar los servicios de Secretaría del GATT. El GATT nunca se desarrolló de manera definitiva sino únicamente se aplicó en forma provisional.

Desde 1948, hasta 1994, el GATT fue el instrumento multilateral de mayor alcance, a través de la cuál se normó el desarrollo del comercio de bienes y fue también el foro de las negociaciones multilaterales de comercio.

Uno de los mecanismos establecidos en el GATT es la negociación de la reducción de aranceles. Así el Artículo XXVIII bis, dice: "Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendentes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación,... revisten,... gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones".

En este marco se organizaron ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales, incluyendo la primera, en 1947, donde nació el GATT y la última, en 1994 conocida como Ronda Uruguay, de cuyo resultado surgió la OMC.

La importancia que tiene el GATT se fundamenta en el conjunto de principios y disposiciones que se establecen a lo largo de su articulado. Pretenden evitar la indisciplina en el diseño y operación de las políticas de comercio exterior. Es necesario indicar que el GATT, en la práctica de todos estos años, no ha sido perfecto ni se ha cumplido con todo rigor y tal vez estas características sean las que lo mantienen en vigor, ya que es flexible, en el sentido que, cuando existe incompatibilidad entre el GATT y la Soberanía Nacional, prevalece esta última.

A pesar de sus imperfecciones, el GATT ha evitado en la actualidad un desorden grave y generalizado de las relaciones comerciales en la economía internacional.

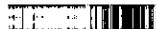
1.A.3 Incorporación de Guatemala al GATT.

La necesidad de modernizar la economía nacional y de propulsar una nueva política de desarrollo, impulsó al Ejecutivo, a iniciar su incorporación en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

Fue así como finalmente se alcanzó el Protocolo de Adhesión de Guatemala al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, el que fue aprobado por el Congreso de la República mediante el Decreto 64-91 de fecha 25 de julio de 1991.

De acuerdo al protocolo de adhesión, Guatemala se incorpora al GATT como Parte Contratante, de conformidad con el artículo XXXII del Acuerdo. En dicho artículo se establece que serán considerados como partes contratantes del GATT, los gobiernos que apliquen sus disposiciones de conformidad con el artículo XXVI o con el artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de Aplicación Provisional. En el caso de Guatemala, el GATT se aplica con base en el protocolo de adhesión, aprobado por el Congreso como quedó indicado y por medio del cual, Guatemala aparece bajo el rubro de "Nación más Favorecida"

En consecuencia y conforme el Arancel de Nación más favorecida, Guatemala acuerda consolidar todo su arancel de aduanas a un tipo máximo de cuarenta y cinco por ciento ad valorem, desde la fecha entrada en vigor del Acuerdo, salvo en lo que respecta a la lista que aparece en el Protocolo de Adhesión.



Por su *status* de país en vías de desarrollo, se le reconoce a Guatemala, la calidad de Nación en Vías de Desarrollo y se le permite aplicar tarifas arancelarias más elevadas, a los productos que se ha considerado que deben ser protegidos en beneficio del comerciante guatemalteco. Esta cláusula se conoce como "Cláusula de Habilitación", e indica que "los países desarrollados no deberán esperar de los países en desarrollo contribuciones incompatibles con sus necesidades concretas en materia de desarrollo, finanzas y comercio". (Decisión de 28 de noviembre de 1979. (L/4903). "Textos de los Acuerdos de la Ronda de Tokio" GATT. 1986. p. 209)

1.B.1. RONDA URUGUAY.

El 20 de septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay, los Ministros, en período extraordinario de sesiones, a través de la Declaración Ministerial de Punta del Este, dieron por iniciada la Ronda Uruguay, la cual se esperaba tuviera una duración de cuatro años pero que, por los grandes problemas suscitados en el transcurso de las negociaciones, que hicieron temer su fracaso, la Ronda tuvo una duración de ocho años (1986-1994), con la participación de 105 países, de los cuales 94 eran miembros del GATT.

La Ronda Uruguay tuvo entre sus objetivos principales, aportar elementos para una mayor liberalización y expansión del comercio mundial, en beneficio de todos los países y principalmente de los países en vías de desarrollo. Se buscó también, entre otros aspectos, reducir los aranceles; eliminar las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias al comercio y potenciar la función del GATT incrementando su capacidad de respuesta ante los cambios del entorno y comercio mundiales, en los cuales se manifestaba, por un lado, una creciente importancia del mercado de alta tecnología y por el otro, graves dificultades en el comercio de productos básicos provenientes de los países en desarrollo, así como la poca capacidad de los países endeudados para hacer frente a sus obligaciones financieras. Todos estos aspectos, entre otros, plantearon la necesidad de que el GATT tomará en cuenta la elaboración de disposiciones destinadas a aumentar y garantizar la contribución del GATT en la formulación de las políticas económicas a escala mundial y estableciera reglas claras y transparentes para el funcionamiento del mercado y para la minimización de los desequilibrios existentes.

A través de la Declaración de Punta del Este, los países se comprometieron a aplicar en forma inmediata y en tanto la Ronda durara, el compromiso de no adoptar nuevas medidas restrictivas y distorsionantes del comercio e incompatibles con la normativa del GATT, así como con los instrumentos negociados en el marco del mismo (se exceptuaron de esta disposición las medidas restrictivas necesarias para remediar situaciones

concretas). Se estableció también, que las medidas existentes se suprimirían gradualmente de conformidad con un calendario, el cual se establecería, a más tardar, al finalizar las negociaciones, incluyendo en él los acuerdos, compromisos y entendimientos multilaterales existentes y las normas y disciplinas reforzadas que fueran adoptadas en el proceso de las negociaciones.

En términos generales, los temas a ser negociados y la finalidad de su tratamiento fueron:

- a) Aranceles (reducción o eliminación, según fuera el caso).
- b) Medidas no arancelarias (eliminación o reducción de las mismas y en particular de las cuantitativas).
- c) Productos tropicales (liberalización de su comercio).
- d) Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales (liberalización de su comercio).
- e) Textiles y vestido (definición de modalidades que permitieran integrarlo al marco del GATT y conseguir una mayor apertura en su comercio).

En el caso de la Agricultura, se buscaba alcanzar una mayor liberalización de su comercio, buscando que las medidas arancelarias y no arancelarias que lo afectaban fueran reformadas (normativa GATT), para mejorar así, el acceso a los mercados, el clima de competencia y revisar la reglamentación sobre barreras sanitarias y fitosanitarias.

Se planteaba, aparte de la revisión de las disposiciones y disciplinas existentes en el Acuerdo General, fortalecer los procedimientos sobre solución de diferencias; incorporar aspectos sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluyendo el comercio de mercancías falsificadas y se buscaba también establecer negociaciones para tratar las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Al mismo tiempo, la Ronda Uruguay se presentaba y perfilaba ante los países como una gran expectativa, a través de la cuál encontrarían una respuesta positiva y coherente a sus esfuerzos de apertura y liberalización de sus economías, bajo la aplicación de reglas claras para prevenir las acciones unilaterales inconsistentes con los objetivos del Comercio.

En 1988, la Conferencia Ministerial se reunió en Montreal, Canadá, para hacer un balance de mitad de periodo, y en abril de 1989, adoptó los resultados de Montreal, entre ellos: la liberalización del comercio de productos tropicales; procedimientos mejorados de solución de diferencias y exámenes periódicos del

comercio de los distintos miembros del GATT. En ese mismo año se acordó celebrar en diciembre de 1990, en Bruselas, la Reunión Ministerial que diera por finalizada la Ronda. Sin embargo, esta no concluyó en la fecha indicada, fundamentalmente por el empantanamiento de las negociaciones entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea en el tema de acceso a mercados de los productos agrícolas.

En noviembre de 1993, el director general del GATT solicitó a los Estados Unidos y a la Comunidad Económica Europea concluyeran sus negociaciones, que fueron una de las causas principales del rezago en la finalización de la Ronda y dieran a conocer los resultados negociados en acceso a mercados, indicando que existían ofertas y listas de otros participantes que dependían de esas contribuciones.

Finalmente, tras 7 años de negociaciones, el 7 de abril de 1994, el Comité de Negociaciones Comerciales aprobó el texto de la Declaración de Marrakech, y el 15 de abril de 1994 se realizó, en Marrakech, Marruecos, la Reunión Ministerial en la que se firmó el Acta Final de la Ronda Uruguay.

1.B.2. Resultados De La Ronda Uruguay.

Entre los resultados de mayor importancia para el Comercio Mundial está la creación de la Organización Mundial del Comercio - OMC-, la que a partir del 1 de enero de 1995, se constituyó en el órgano rector y marco jurídico para regular el comercio internacional.

Con la firma del Acta Final de la Ronda Uruguay, los países certificaron que todo el conjunto de acuerdos y listas negociadas constituyen el resultado de sus negociaciones y se comprometen a someterlos a sus respectivas autoridades nacionales para su ratificación y proceder a la implementación de los compromisos acordados. El Acta Final engloba todas las esferas de negociación cubiertas en la Declaración de Punta del Este, incluyendo entre ellas, los compromisos contraídos por los países sobre reducción o supresión de obstáculos arancelarios y el de arancelizar⁷, en la medida de lo posible, aquellos obstáculos no arancelarios que afectan el comercio de mercancías y consigna los compromisos iniciales para la liberalización del comercio de servicios. Con estas medidas se da paso a un marco jurídico más coherente y claro para el desarrollo, funcionamiento, y administración del comercio mundial, incluyendo en ello, el establecimiento de acuerdos multilaterales para negociar la protección de los derechos de propiedad intelectual.

⁷ Arancelizar: Consiste en convertir la barrera no arancelaria en un arancel ad valorem, mediante una metodología que produce mediante ese arancel ad valorem el mismo efecto de protección.

También, esos resultados refuerzan e incorporan a la normativa GATT, nuevas disciplinas para el comercio de productos agrícolas, textiles y prendas de vestir, y el compromiso de continuar desarrollando un programa de trabajo que responda a las nuevas preocupaciones de los Miembros en varios temas relacionados en el comercio internacional, como son: las Políticas de Medio Ambiente, Inversión, Competencia y sobre Derechos Laborales.

Asimismo, las negociaciones expresan las disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, en especial para los países menos adelantados, incluyendo el examen periódico, por parte de la Conferencia Ministerial y de los órganos competentes de la OMC, de las repercusiones que sobre estos países puedan tener los resultados de la Ronda, a fin de promover medidas positivas que les permitan alcanzar sus objetivos de desarrollo.

1.C.1 Organización Mundial del Comercio (OMC).

Como ya se apuntó anteriormente, la OMC se creó en los Acuerdos de Marrakech, el 15 de abril de 1994, y entró en vigor el 1 de enero de 1995. La Organización Mundial del Comercio - OMC - inició sus funciones con 81 miembros (su comercio representa más del 90% del comercio internacional de bienes y servicios); 9 países en revisión de Listas, 38 en proceso de ratificación y 2 en proceso de determinar las condiciones para su participación⁸, en Octubre de 1998 ya cuenta con 138 miembros activos y con un presupuesto estimado en 1996 de US\$ 93 millones, tiene su sede en Ginebra Suiza.

La OMC absorbió las funciones del GATT de 1947, y amplió el alcance de los acuerdos multilaterales, al tomar la responsabilidad de administrar, lo que se

⁸ Miembros de la OMC, al 1 de enero de 1995: Alemania, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belize, Botswana, Brasil, Brunei, Darussalam, Canadá, Colombia, Comunidades Europeas, Core, Costa Rica, Costa de Marfil, Chile, Dinamarca, Dominica, El Salvador, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Ghana, Grecia, Guatemala, Guyana, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Kenya, Kuwait, Lesotho, Luxemburgo, Macao, Malasia, Malawi, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Myanmar, Namibia, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Santa Lucía, Senegal, San Vicente y las Granadinas, Singapur, Sri Lanka, Sud Africa, Suecia, Suriname, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Uganda, Uruguay, Venezuela y Zambia. Participantes cuyas listas están siendo verificadas: Chad, Granada, Guinea Bissau, Maldivias, Mali, Mosambique, Papua Nueva Guinea, Qatar, República Centroafricana. Países en proceso de ratificación: Angola, Beni, Bolivia, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Cuba, Chipre, Djibouti, Egipto, Emiratos Arabes Unidos, Eslovenia, Fiji, Gambia, Guinea, Haití, Isla Salomón, Israel, Jamaica, Liechtenstein, Madagascar, Nicaragua, Niger, Polonia, República Dominicana, Rwanda, Saint Kits y Nevis, Sierra Leona, Suiza, Togo, Trinidad y Tobago, Tunes, Turquía, Zairé y Zimbabwe. Países en proceso de determinar condiciones de adhesión: Argelia y China. Al 31 de Mayo de 1995 se habían incorporado 10 miembros más.

denominó el GATT de 1994 y los resultados de la Ronda Uruguay sobre servicios, propiedad intelectual y el mecanismo de exámen de la política comercial de sus miembros. Es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Y es también la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.

Con la OMC se inicia una nueva era de cooperación económica mundial y responde a la necesidad de establecer un sistema multilateral de comercio más justo y abierto en beneficio de todos los pueblos; con el objeto de lograr una mayor coherencia en materia de comercio, moneda y finanzas mediante la cooperación del FMI y el Banco Mundial.

1.C.2 Las funciones de la OMC.

- a) Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del Acuerdo por el que se establece la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales y favorecer la consecución de sus objetivos;
- b) Servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales;
- c) Administrar el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias comerciales;
- d) Administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales; y,
- e) Cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.

1.C.3 Los Principios en que se sustenta la OMC.

- a) **Principio de no discriminación:**

Este se compone del "Trato de Nación Más Favorecida" o simplemente "Trato NMF", según el cual los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues ningún país dará ventajas comerciales especiales a otro ni discrimina contra él; están en pie de igualdad y todos comparten las ventajas de las medidas que puedan adoptarse para reducir los obstáculos al comercio. Este principio acepta varias excepciones, como las

Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio; las excepciones sobre el tráfico fronterizo; la Cláusula de Habilitación, que permite conceder preferencias a los países en desarrollo y otras excepciones que caso por caso aprueben los Miembros conforme a lo estipulado en el Artículo IX.3 del Acuerdo.

El segundo componente de este principio es conocido como "Trato Nacional", que requiere que una vez hayan entrado las mercancías en un mercado, deben recibir un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías de producción nacional equivalentes.

b) Acceso previsible y creciente a los mercados.

Este se refiere a la utilización del arancel como único instrumento de protección y recaudación de ingresos sujeto a ciertas disciplinas, tales como no discriminación y deben de estar "consolidados". En consecuencia se proscriben los contingentes, las barreras no arancelarias y toda forma de restricción de las importaciones. También se refiere a la transparencia de las leyes, reglamentos y prácticas nacionales.

c) Promoción de una competencia leal.

La OMC es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones. Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas, de comercio, que es también el objetivo de las disposiciones relativas al "dumping" y las subvenciones.

1.C.4 Contenido de la OMC.

La OMC comprende:

- a) El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio;
- b) El Anexo 1:
 - b.1) El Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, que a su vez, comprende:
 - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
 - Entendimientos a determinados Artículos y disposiciones del GATT de 1994;

- Protocolo de Marrakech, anexo al GATT de 1994;
 - Acuerdo sobre la Agricultura;
 - Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias;
 - Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido;
 - Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio;
 - Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio;
 - Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (Código "Antidumping");
 - Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (Acuerdo sobre Valoración);
 - Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición;
 - Acuerdo sobre Normas de Origen;
 - Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación;
 - Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios;
 - Acuerdo sobre Salvaguardias.
- b.2) Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- b.3) Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
- c) El Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias;
- d) El Anexo 3: Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales

e) El Anexo 4: Acuerdos Comerciales Plurilaterales

- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles;
- Acuerdo sobre Contratación Pública;
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos; y,
- Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino.

1.C.5 Estructura de la OMC.

El artículo VI del acuerdo que crea la OMC establece una secretaria, dirigida por un Director General y nombrado por la Conferencia Ministerial. Tanto el Director General como el personal de la secretaria tienen funciones de carácter estrictamente internacional, y no podrán solicitar ni aceptar instrucciones de ningún gobierno o autoridad que no sean los entes orgánicos de la OMC.

El Organismo máximo de la OMC es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros de la OMC, que debe reunirse por lo menos cada dos años, además puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que surjan en el marco de cualquiera de los Acuerdos.

No obstante la labor cotidiana de la OMC está a cargo de una serie de órganos subsidiarios, principalmente del Consejo General, compuesto también por todos los miembros de la OMC, que desarrolla su labor ordinaria en nombre de la Conferencia Ministerial.

El Consejo General se reúne, además, bajo dos formas particulares: como Organismo de Solución de Diferencias, para supervisar el procedimiento de solución de Diferencias y como Organismo de Examen de Políticas Comerciales, para realizar exámenes regulares de las políticas comerciales de los distintos países.

El Consejo General delega, a su vez, responsabilidades en otros tres Organismos: el Consejo del Comercio de Mercancías que supervisa el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales; el Consejo del Comercio de Servicios que supervisa el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Cada uno de estos Consejos han establecidos Comités para atender aspectos más puntuales. Por otra parte, la Conferencia Ministerial estableció un Comité de Comercio y Medio Ambiente, un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

1.C.6 Adopción de Decisiones en el seno de la OMC.

La OMC continúa la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT. Salvo cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso, la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. La decisión por consenso permite que los miembros se aseguren de que se tienen en cuenta sus intereses.

En el Acuerdo sobre la OMC se prevén cuatro situaciones específicas de votación:

- a) Se requiere una mayoría de tres cuartos de los Miembros de la OMC para adoptar una interpretación de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales;
- b) También se requiere una mayoría de tres cuartos de los Miembros de la OMC para poder eximir de una obligación impuesta a un determinado miembro por un acuerdo multilateral;
- c) Es necesario el voto de todos los Miembros o una mayoría de dos tercios, para adoptar una decisión de enmienda de las disposiciones de los acuerdos multilaterales, según la naturaleza de la disposición de que se trate. En caso para la enmienda será suficiente el voto de dos tercios, ésta únicamente surtirá efectos para los Miembros de la OMC que las acepten;
- d) Para admitir a un nuevo miembro, se requiere del voto de una mayoría de dos tercios.

1.C.7 Diferencias entre el GATT y la OMC.

La OMC no es una simple ampliación del GATT; por el contrario, sustituye por completo a su predecesor y tiene un carácter muy diferente. Entre las principales diferencias, figuran las siguientes:

- a) El GATT era un conjunto de normas, un acuerdo multilateral sin base institucional, sólo contaba con una pequeña Secretaría asociada, cuyo origen

se remontaba al intento de establecer la Organización Internacional de Comercio. La OMC es una institución permanente con su propia Secretaría;

- b) El GATT se aplicaba con "carácter provisional", aún cuando después de más de 40 años los gobiernos decidieran considerarlo un compromiso permanente. Los compromisos contraídos en el marco de la OMC son absolutos y permanentes;
- c) Las normas del GATT se aplicaban, solamente, al comercio de mercancías, pero excluyendo el sector agropecuario, los textiles y el vestido. La OMC abarca todo el comercio de mercancías, además el comercio de servicios y los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- d) Aunque el GATT era un instrumento multilateral, para el decenio de 1980 se habían añadido muchos nuevos Acuerdos de carácter plurilateral y, por tanto, selectivo. Los Acuerdos que constituyen la OMC son en su práctica totalmente multilaterales y, por consiguiente, entrañan compromisos para todos sus miembros;
- e) El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido, más automático, y por tanto mucho menos susceptible de bloqueos, que el antiguo sistema del GATT.

ANALISIS JURIDICO DEL REGLAMENTO CENTROAMERICANO SOBRE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

2.A.1 Antecedentes.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) fue reconocido en el GATT de 1,947, al amparo del artículo XXIV desde los inicios del proceso de integración regional, en los años 60, como una zona de libre comercio, en virtud de los artículos I, II y XXII del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Acualmente el Mercado Común Centroamericano (MCCA) está debidamente acreditado y reconocido ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), como una zona de libre comercio, para, entre otros beneficios, disfrutar de los derechos que confiere el artículo XXIV del GATT de 1,994, sobre todo por la renovación de los compromisos que en los artículos 7 y 15 del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), adquieren los Estados Centroamericanos, sobre el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y la constitución de una unión aduanera centroamericana, correlacionados con los artículos del Tratado General identificados *supra*⁹.

De conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1,994, los Estados Parte del MCCA, pueden concederse preferencias o beneficios entre ellas sin necesidad de hacerlas extensivas a terceros estados; así mismo pueden establecer disposiciones especiales para regular sus propias relaciones comerciales. Las principales condiciones que impone el artículo XXIV son de no erigir obstáculos al comercio de otros Estados Miembros de la OMC, más allá de las existentes al momento de establecer dichas zonas de libre comercio o uniones aduaneras y que el libre comercio cubra lo sustancial de los intercambios. En la elaboración y adopción de la normativa regional, siempre se ha observado éste y todos los principios dimanantes de la creación de la OMC.

En este marco, los países Miembros del MCCA han suscrito los instrumentos jurídicos y entre ellos los que regulan el intercambio comercial, en

⁹ NOTA DE SECRETARIA, "La Participación de la SIECA En El Procedimiento Regional contenido en el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas desleales de Comercio", SIECA centroamerica. 1998.

busca de perfeccionar su proceso integrador. Parte de esos instrumentos son el Tratado General y su Protocolo de modificación, conocido como Protocolo de Guatemala.

Los artículos 43 y 44 de ese último instrumento jurídico regional, preceptúa que la SIECA es el órgano técnico y administrativo del proceso de integración económica y que, entre otras funciones le compete velar por la correcta aplicación de los instrumentos jurídicos de la integración económica, la ejecución de las decisiones de los órganos regionales y las que le asignen el Consejo y el Comité.

Además, el artículo 55 del Protocolo establece que los actos administrativos del Subsistema de Integración se expresarán en resoluciones, reglamentos, acuerdos y recomendaciones y que los reglamentos tendrán carácter general, obligatoriedad en todos sus elementos y serán directamente aplicables en todos los Estados Parte.

2.A.2. Aprobación y contenido del reglamento.

El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio fue aprobado por el Consejo de Ministros de la Integración Económica y Desarrollo Regional (COMRIEDRE)¹⁰ y puesto en vigencia en nuestro país mediante Acuerdo Gubernativo número 178-961 contempla tres procedimientos:

- El primero denominado Procedimiento en Relaciones Comerciales con Terceros Países (Capítulo I del Título II, de los artículos 5 al 18)¹¹.
- El segundo es el Procedimiento en las Relaciones Comerciales Intrarregionales (Capítulo II, Título II, de los artículos 19 al 23).
- El tercero es el Procedimiento Regional (Capítulo III, Título II, artículos 24 al 32).

Respecto a la aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, el Artículo XVI inciso 4 del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, preceptúa que: "Cada Miembro se asegurará de la conformidad de

¹⁰ Aprobado mediante Resolución No. 12-95 de la II Reunión del consejo de ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional (COMRIEDRE), celebrado en San Pedro Sula, 11 y 12 de diciembre de 1995.

¹¹ En este capítulo se desarrolla lo relativo al objeto de procedimiento, solicitud, revisión de la solicitud, rechazo de la misma, notificación al gobierno exportador, oportunidad para realizar consultas, resolución de apertura de la investigación, determinación preliminar, medidas provisionales, requisitos para imponer medidas provisionales, duración de las medidas provisionales, terminación de la investigación y resolución final. En los otros dos Capítulos, que son muy sui generis, la normativa solo se refiere a algunos aspectos especiales y para el desarrollo ordinario del procedimiento, se remite al primero.

sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos”.

En esta dirección el Reglamento Centroamericano tiene como objetivo desarrollar las disposiciones establecidas en los Acuerdos de la OMC, así como, en lo procedente, las disposiciones del Protocolo de Guatemala y el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

A ese respecto, el artículo 4 de este mismo instrumento regional, señala que todos los aspectos sustantivos relacionados con las prácticas desleales de comercio, serán determinados por las disposiciones establecidas en los instrumentos a que se refiere el artículo 2, que en lo fundamental son los Acuerdos de la OMC.

De ahí que el Reglamento Centroamericano, al crear una figura como el Procedimiento Regional, está desarrollando disposiciones contenidas en aquel. Con ese enfoque el procedimiento regional tiene el propósito de tutelar a la producción centroamericana en general, y en el caso concreto, velar por que no sean menoscabados los derechos de una rama de producción nacional de un Estado Parte que está siendo afectada por otro Estado Parte, que efectúa importaciones de fuera de la región, en condiciones de *dumping*.

2.A.3. Las Medidas a Favor de un Tercer País en la OMC.

Los acuerdos de la OMC, constituyen un marco multilateral de principios generales, que requieren para su aplicación de un ámbito territorial concreto, además de complementarse mediante normas derivadas que permitan la positividad de esos principios generales.

En ese marco está contenido el principio de las medidas antidumping a favor de un tercer país, en el artículo 14 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994¹². Este Artículo regula lo relativo a la solicitud al país importador, la información se deberá acompañar con la misma y las consideraciones que debe tener en cuenta la autoridad del país importador al examinar la solicitud.

El inciso 4. del referido artículo, dice textualmente “ *La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador.* Si éste decide que

¹² Dado que el reglamento Centroamericano es aplicable a los casos de *dumping* y subvenciones, conviene aclarar que este procedimiento solo procede por prácticas de *dumping*. En la OMC el caso de las subvenciones, el Acuerdo de las Subvenciones y Medidas Compensatorias señala que, cuando se presente una situación de desplazamiento en un tercer mercado, deberá ser motivo de consultas y si no se llegase a acuerdos, se podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias con miras a establecer un grupo especial (Artículos 6 y 7 de dicho Acuerdo).

está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse al Consejo de Comercio de Mercancías para pedir su aprobación”.

Lo más importante de destacar de la norma anterior es que, la decisión de dar o no curso a la solicitud es potestad exclusiva de la autoridad competente de país importador y la decisión de imponer o no los derechos *antidumping* provisionales o definitivos, es también potestad exclusiva de la autoridad competente del gobierno importador.

2.A.4. Metodología de Aplicación.

El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas desleales de Comercio, define reglas de procedimiento a fin de que en las investigaciones para la determinación de la existencia de daño a una rama de producción nacional causado por los efectos de importaciones en condiciones de *dumping* o subvenciones, y la posible aplicación de derechos *antidumping* o compensatorios estén salvaguardados los intereses legales de todas las partes a través de la observancia de procedimientos que garanticen la transparencia, objetividad y equidad.

Este se inicia con una solicitud de investigación hecha por la rama de producción afectada por las prácticas de *dumping* o subvenciones; en esta solicitud se deben presentar pruebas suficientes de la existencia de *dumping* o subvenciones, daño a una rama de producción nacional y una relación de causalidad. Previo al inicio de la investigación se celebrarán consultas con las partes involucradas para buscar una solución negociada entre ellas.

Una vez iniciada la investigación, la Autoridad Investigadora se allegará de toda la información necesaria para fundamentar sus análisis a través del envío de cuestionarios y de la participación de las personas físicas o morales con un interés legítimo en el procedimiento. Las partes tendrán un tiempo mínimo para responder a la autoridad y manifestar oralmente y por escrito todo lo que a su derecho convenga. El Reglamento Centroamericano estipula en el artículo 11 parte final un plazo de treinta días a partir de la notificación de inicio para que las partes presenten sus pruebas. Después de transcurridos por lo menos sesenta días del inicio, artículo 13, la Autoridad Investigadora podrá recomendar al Ministro del país afectado que adopte medidas provisionales en los supuestos casos de *dumping* o subvenciones, de conformidad con las normas contempladas en los acuerdos de la OMC (Artículo VI del Gatt, 1994).

Se procederá entonces a verificar la información suministrada por las partes, se abrirá la posibilidad de que las partes presenten información complementaria, expongan sus argumentos a las otras partes y puedan alcanzar

compromisos de precios o eliminación de la subvención. Una vez que la autoridad ha sopesado los argumentos y dado oportunidad a todos los actores involucrados de que presenten las pruebas necesarias, tomará una determinación final en torno a la confirmación o eliminación de los derechos *antidumping* o derechos compensatorios preliminares y a su cuantía. Según el Reglamento Centroamericano, la duración de una investigación deberá concluir en un plazo de doce meses contado a partir de su iniciación, prorrogable hasta seis meses más por circunstancias excepcionales, artículo 12, y todo derecho *antidumping* o compensatorio definitivo impuesto al país exportador deberá ser suprimido, a más tardar en un plazo de 5 años a partir de la fecha de la imposición de la medida provisional y en su defecto de la resolución final.

El plazo se podrá extender excepcionalmente cuando se compruebe que se mantienen las condiciones que motivaron la medida. Adoptada una medida, la misma podrá ser revisada en el mismo momento de su ejecución, artículo 36.

2.A.5 Resumen.

- a) El MCCA es una unidad económica de dimensión regional reconocida en el marco multilateral de la OMC, que le permite adoptar normativas comunes para regular sus relaciones comerciales internas y también frente a terceros.
- b) El procedimiento regional es muy especial, cuya figura nace en la disposición contenida en el artículo 14 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.
- c) Tomando en cuenta que los países Centroamericanos conforman una zona de libre comercio, en donde se parte que existen objetivos comunes, los Gobiernos consideraron conveniente que el principio contenido en el Artículo 14 ya mencionado, no quede en el vacío por una inacción del Estado Parte de que se trate; y por ello estimaron necesario ir un poco más allá para que se permita, por lo menos, analizar técnicamente la solicitud del demandante e iniciar la investigación, cuando concurren los elementos necesarios. Con ello se pretende resguardar los intereses o derechos de los sectores industriales de cada uno de los países centroamericanos.
- d) El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas desleales de Comercio es un conjunto de normas que, por una parte viene a desarrollar los procedimientos y se supone a llenar los vacíos que puedan tener los Acuerdos de la OMC, y que a la vez, la figura del mismo está prevista en el artículo 55.3 del Protocolo de Guatemala.

- e) El Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio es una ley nacional en todos y cada uno de los Estados Parte. Ya que éste es un instrumento donde se le concede competencia a la SIECA para actuar, ante la ausencia de una acción de la autoridad competente de un Estado Parte, por lo que la actuación de la SIECA en lo que a esa materia se refiere, es legal.
- f) La participación de la SIECA es supletoria, ya que únicamente puede hacer la investigación ante la ausencia de una acción de la autoridad competente. Es claro que si la autoridad competente del Estado Parte importador resuelve declarando sin lugar la solicitud de investigación por cualesquiera de los motivos estipulados en el Reglamento, no procede la participación de la SIECA, así como también si cualquier Estado Parte decide llevar el procedimiento de investigación en base a su ordenamiento interno. En dicho caso, deberá ejecutarlo la autoridad nacional competente a través de las dependencias, organismos o entidades públicas nacionales, tal lo pactado en el caso de las negociaciones del tratado de Libre Comercio de México-Nicaragua y México-Costa Rica, donde se acordó en ambos tratados bilaterales de TLC que en todo procedimiento de investigación de prácticas de comercio desleal que puedan suscitarse entre ellos acudirán a la solución de sus controversias en base a su legislación interna. Sin usar un mecanismo contemplado en un Acuerdo Regional.

2.A.6 Impugnación de resoluciones administrativas.

Los medios de impugnación ordinarios contra las resoluciones emitidas por las autoridades nacionales en la aplicación del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio son los de revocatoria y reposición Decreto Número 119-96, Artículo 17, Ley de lo Contencioso Administrativo. Posteriormente se puede accionar judicialmente de ser necesario ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo y ante la Corte Suprema de Justicia, a través del respectivo recurso de casación.

Contra las decisiones emitidas por los órganos regionales se podrán interponer los recursos previstos en los instrumentos jurídicos de la Integración Centroamericana.

EL DUMPING.

3.A.1 Concepto y clases de *Dumping*.

Heller considera que por *dumping* se entiende el "resultado de señalar precios diferentes en distintos mercados", es decir, se trata simplemente de una discriminación de precios.¹³ Así entendido el *dumping* o dicho con mayor precisión, las prácticas que lo configuran, surge cronológicamente antes que la expresión. En efecto, aunque sin nombrar al fenómeno con el término *dumping* con anterioridad a Jacobo Viner -a quién se atribuye la paternidad de la expresión- algunos tratadistas clásicos como el propio Adam Smith rechazaron ciertas formas de competencia desleal al señalar las inconveniencias de las asociaciones de productores que subvencionaban directamente sus exportaciones con el objeto de bajar sus precios de exportación internacional.

La palabra inglesa, reconocida internacionalmente para nombrar el hecho económico que estudiamos, es el gerundio del verbo *to dump* que significa arrojar fuera, descargar con violencia, vaciar de golpe y gramaticalmente, además, como señala Martín Alonso, significa la "inundación del mercado con artículos de precios rebajados especialmente para suprimir la competencia".

Para Jacobo Viner hay *dumping* cada vez que se lleva a cabo una discriminación de precios entre dos mercados, por lo que la alteración del valor normal de las mercancías puede producirse, como ya se dijo, no sólo entre países sino también entre diferentes regiones de un mismo país que se estimen mercados distintos.

Cruz Miramontes afirma que el *dumping* "es la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico o de origen, que provoca o amenaza causar un daño a la industria igual o similar del país de concurrencia o impide el establecimiento de la misma".

Alonso Güemez Rodríguez distingue entre la definición usual y la "puramente ortodoxa" del *dumping*. En la primera acepción se trata de la venta de un producto en los mercados exteriores a un precio inferior al del propio mercado en el mismo tiempo y circunstancias; en la segunda, es:

¹³ WITKER V. Jorge y Patiño M. Ruperto. La Defensa Jurídica contra prácticas desleales de Comercio Internacional. México, D.F., Editorial Porrúa, S.A. 1987, p. 19

"La deliberada y persistente venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo con objeto de apoderarse del mismo, anulando a la producción interna con ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente".

Debemos aclarar que el *dumping*, como discriminación de precios internacionales, tiene lugar cuando un bien se vende a los compradores externos a un precio que es más bajo (neto de costos, de transporte, aranceles y demás) que el precio que se cobra a los clientes domésticos por el mismo bien (o por uno comparable).

El mismo Viner, distingue tres tipos de *dumping*:

- El *dumping* esporádico que opera en ventas externas a precios bajos como una forma de liquidar inventarios en productos perecederos y que no tienen intención de destruir competidores.
- El *dumping* intermitente que puede perseguir retener una parte de los mercados externos en circunstancias que dichos mercados pasan por momentos depresivos y finalmente,
- El *dumping* depredatorio, que surgiendo con la idea del intermitente, se hace permanente, destruye competidores y busca estructurar posiciones monopólicas, con lo cual puede después recuperar sus eventuales pérdidas decidiendo en forma autónoma los precios. Si a esta práctica le sumamos la estructura de economías de escala, estamos frente a daños materiales objetivos a la competencia en el país de importación. Esto es, el *dumping* pasa a ser censurado sólo cuando las circunstancias de intermitencia y depredación, agregamos la conformación monopólica que origina daños y perjuicios objetivos en los mercados externos donde opera. Claro está que la conformación monopólica es consecuencia de las prácticas previas y que la variable daño o perjuicio es detectable antes que ello ocurra y los productores nacionales afectados tienen en sus manos los mecanismos que tanto la legislación internacional como la nacional le suministran para evitar su desaparición del mercado.

Otra clasificación de *dumping* que registra el derecho económico internacional es la referida a la causa o causas que lo generan.

Al respecto, siguiendo a Güemez Rodríguez tenemos los siguientes tipos de *dumping*.¹⁴

¹⁴ Ibid., p.21

- El *dumping* social que puede consistir en el bajo costo de la mano de obra de un país o la inexistencia o insuficiencia de legislación laboral y social, así como en una prolongación anormal de la jornada de trabajo, lo que puede producir una reducción sensible en el costo de producción.
- El *dumping* de materia primas es el debido por lo general, a causas naturales que concedan ventaja en los costos de obtención de materias primas que se produzcan o se exploten en mejores condiciones en un país que, de esta forma, recibe una ventaja adicional para su exportación. En realidad, si las ventajas son debidas a causas naturales y no manipuladas, no existe situación de *dumping* propiamente dicho, aunque tal situación favorable pueda producir efectos similares para el país destinatario.
- El *dumping* de transportes y fletes puede originarse por rebaja en los costos debido a reducciones en los transportes, bien por concesiones de tipo oficial o por presión de los grupos económicos generadores de una masa importante de mercancías a transportar.
- El *dumping* directo, es el más frecuente y peligroso por sus efectos, y se efectúa en forma concreta contra determinada producción del país importador, bien para impedir su iniciación, o bien su desarrollo y crecimiento; suele producir violenta reacción defensiva de los industriales afectados y también en las esferas oficiales en defensa de la producción nacional.
- Por el contrario, el *dumping* indirecto, es el que se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es productor de la mercancía afectada, por parte de un país y dirigida contra otro país exportador concurrente al mercado receptor.
- El *dumping* arancelario puede ocasionarse como consecuencia de la existencia de una protección arancelaria excesivamente alta y la correspondiente reserva del mercado interno para la producción propia, lo que faculta para exportar a precios bajos a otros mercados sin detrimento de la rentabilidad económica de la producción.
- El *dumping* valutarario es el que se produce como consecuencia de la devaluación de la moneda de un país que supone, en teoría, una reducción en el valor numérico de sus gastos de producción al compararlo a través del tipo de cambio establecido con los correspondientes a otros países que no han efectuado medida análoga en su valuta. Su efecto es similar al de una prima general a la exportación, si bien se acaba generalmente produciendo una acomodación gradual en los países destinatarios.
- El *dumping* encubierto es el que se produce, no en el precio, que puede considerarse normal, sino que en el otorgamiento de condiciones favorables en

otros aspectos tales como plazos de pago, intereses, embalajes o servicios postventa, que pueden provocar un aumento de ventas en el mercado de destino.

En realidad, pueden darse en la práctica diaria de la vida comercial otras muchas clases de *dumping* que pueden ser debidas a motivaciones de tipo político, económico o financiero, así como a razones de propaganda o sociológicas.

Por el contrario, no siempre las formas de *dumping* citadas anteriormente lo son realmente si hacemos un análisis detenido de su origen y desarrollo: por ejemplo, la obtención de mano de obra más barata en un país que no supone necesariamente la existencia de un *dumping* social, sino una diferencia en el nivel de vida y en el grado de desarrollo.

Por todas estas razones, para la determinación del precio normal de un producto exportado se recurre también, como lo veremos más adelante al citar las normas del costo comparativo del GATT, al concepto del valor basado en lo que realmente cuesta fabricar un producto en el país exportador, teniendo en cuenta sus circunstancias económicas propias.

3.A.2 Código Antidumping.

Apartado I del Artículo VI del GATT

"Las partes contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación de este artículo un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

- a) Menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
 - i. menor que el comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de las operaciones comerciales normales; o
 - ii. menor que el costo de producción de este producto en el país de origen más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, la de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios..."

Este Código tiene tres partes:

- La parte I, que es la fundamental, abarca los artículos 1 al 13. Dentro de ellos podemos destacar por su importancia:
 - El artículo 1, donde se establecen los "Principios a que deberá sujetarse el establecimiento de un derecho *antidumping*."
 - El artículo 2, relativo a la determinación de la existencia de *dumping*.
 - El artículo 3, determinación de la existencia de daño.
 - El artículo 7, compromisos relativos a los precios.
 - El artículo 8, establecimiento y percepción de derechos *antidumping* y,
 - El artículo 9, duración de los derechos *antidumping*.
- La parte II, que comprende los artículos 14 y 15 en los que se instituye el Comité de Prácticas *Antidumping* y las Consultas, conciliación y solución de diferencias.
- Finalmente la parte III compuesta únicamente por el artículo 16 dividido en 14 puntos, que relaciona las disposiciones finales, es decir, las reglas relativas a la aceptación y adhesión al Acuerdo, entrada en vigor, modificaciones del mismo, denuncia, depósito y registro, entre otras.

3.A.3 Medidas Antidumping.

El acuerdo *Antidumping* de la Organización mundial del Comercio (OMC) autoriza a los países miembros a aplicar medidas *antidumping*, con el objeto de impedir la competencia desleal que el *dumping* (específicamente el depredador) supone. Estas se imponen a las importaciones de un producto cuyo precio de importación sea inferior a su "valor normal" (por lo general, el precio comparable del producto en el mercado interno del país exportador), siempre y cuando esas importaciones objeto de *dumping* causen daño a una rama de la producción en el territorio del país importador. Las medidas *antidumping*, pueden tomar la forma de recargos o de compromisos en materia de precio por parte del exportador.

3.A.4 Determinación del dumping.

El Acuerdo *Antidumping* de la OMC establece el método para determinar que un producto es objeto de *dumping*, incluido el cálculo de un valor normal reconstruido¹⁵ cuando no sea posible una comparación directa con los precios vigentes en el mercado interno; se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente en el nivel ex-fábrica y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrá en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otra diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios.

También se establecen criterios adicionales que han de tenerse en cuenta al determinar que las importaciones objeto de *dumping* causan daño a una rama de la producción nacional y el procedimiento que ha de seguirse al iniciar y llevar a cabo investigaciones *antidumping*.

El Acuerdo *Antidumping* de la OMC exige que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de *dumping* y el daño causado a la rama de la producción nacional (conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos entre los cuales su producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos).

El examen de los efectos de las importaciones objeto de *dumping* en la rama de producción de que se trate debe incluir una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción. En todo caso es, la determinación del daño o amenaza de daño donde debe basarse el hecho.

3.A.5 Determinación de la existencia de daño.

El bien jurídico tutelado por la legislación "*antidumping*", es la protección de la actividad económica actual o potencial de un país. Es un hecho, que la venta de un producto a precios inferiores a los de los productores locales,

¹⁵ El valor reconstruido es un precio que se calcula a partir de la suma del costo de manufactura, más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios.

favorece a los consumidores en última instancia: lo que puede traer momentáneamente beneficios al país. Pero a un mismo tiempo, la desviación del consumo hacia productores foráneos, representa un grave peligro, que no es compensado por la baja de precios del producto, por lo tanto la legislación *antidumping* impide al imponer derechos compensatorios la importación de un producto a precios menores a los normales, evitando con ello daños a la actividad económica del país importador.

La figura de daño adquiere significado, si la venta de productos a un precio menor del normal, perjudica a industrias o a agricultores locales ya instaladas o se impide la fundación de una industria o explotación local. La figura del daño es requisito "sine qua non" para que se pueda determinar el *dumping* y aplicar los derechos "*antidumping*" respectivos.

El Código *Antidumping* del GATT, Art. 3o... ha optado por dar una noción relativamente imprecisa de daño, la que queda librada en su aplicación a los criterios más completos y verificables que adopten las respectivas autoridades.

El principio general adoptado, para evaluar los efectos del perjuicio causado por las importaciones en condiciones de "*dumping*", es que deben considerarse todos los elementos que afecten a la industria local que compita con tales importaciones. Ejemplo de estos elementos son: ¹⁶ la evolución y perspectiva de las ventas, la participación en el mercado y sobre todo, la disminución de las ganancias por debajo del nivel necesario para motivar las correspondientes inversiones y el consiguiente desvío de los factores de producción hacia otras actividades.

Sin perjuicio del efecto apuntado, puede ocurrir que si la caída de los precios en el mercado del país importador, como consecuencia del "*dumping*" es muy intensa, se producirá en forma más o menos inmediata el cese de la producción local de la mercancía en cuestión.

De lo expuesto anteriormente y de la jurisprudencia en materia económica; se establece que los elementos que dan lugar a la aplicación de los derechos "*antidumping*", son los siguientes:

- a) Una relación de causalidad entre las importaciones en condiciones de "*dumping*" y el daño a la actividad local.
- b) Un daño que pueda ser calificado como importante; y
- c) Que dicho daño afecte a una actividad productiva que se desarrolle en el país.

¹⁶ Cabanellas, G. (1981). *EL DUMPING*. Buenos Aires: Heliasta. p.152

Se analizan seguidamente los elementos anteriores:

1. **La relación de causalidad:** Es necesario que se pruebe en forma fehaciente la relación existente entre la importación en condiciones de "dumping" y el vínculo que se le imputa a la misma, puesto que si el perjuicio ha sido causado por circunstancias ajenas a la importación en condiciones de "dumping", no se habrá satisfecho el requisito de la relación de causalidad.

Es necesario que los productores nacionales que pretenden la aplicación de medidas "antidumping" presenten las pruebas necesarias, para establecer que el perjuicio en sus industrias, es causado directamente por las importaciones en condiciones de "dumping".

Sobre estas bases, cabe entonces apuntar los pasos que deben darse para acreditar el vínculo de causalidad.¹⁷

- a) Que el "dumping" conforme a los principios generalmente aceptados, sea suficiente para dar lugar al perjuicio que se establece en las tres hipótesis de daño que contempla el Acuerdo General.
- b) Que el perjuicio no haya sido causado por elementos ajenos a la importaciones en condiciones de "dumping": como ocurriría, entre otros casos, por una contracción de la demanda; un aumento de la oferta del producto en cuestión; sea por el ingreso de nuevos productores, locales o extranjeros; o por el alza de los costos de producción de los oferentes locales; o la eliminación de subsidios o privilegios fiscales que existían en favor de éstos.

2. **Daño calificado como importante.**

El daño en contra de la economía de un país se puede referir a tres aspectos.

- a) **Perjuicio a una actividad productiva que se desarrolla en el país.** En este caso la legislación *antidumping* está dirigida a la protección de una actividad ya existente en el país importador, sea esta agrícola, ganadera, industrial, etc.
- b) **La amenaza de daño.** En este caso la imposición de derechos proviene de la posibilidad real de que el *dumping* se convierta en un daño para la economía del país importador. En este caso la figura de amenaza de daño debe basarse en que exista evidencia comprobada que la importaciones causarán un perjuicio a la economía nacional del país importador.

¹⁷ Cabanellas, Guillermo. op. cit. p. 159.

- c) El retraso en el inicio de una actividad productiva. Aquí la importación en condiciones de *dumping* causa perjuicios porque destruye o desmotiva las posibles inversiones en el área económica de la actividad productiva. Esta figura se verá reforzada si el *dumping* de los productores foráneos aparece cuando se tienen noticias sobre el posible inicio de la fabricación del producto por parte de fabricantes locales. En este caso, se estaría hablando de un *dumping* depredatorio

3. Que dicho daño afecte una actividad que se desarrolle en el país importador.

Es importante señalar que el *dumping* únicamente puede ser invocado por el país importador, para aquellas actividades económicas que se encuentran desarrolladas en él o que cuando menos, tenga la posibilidad técnica y el grado de desarrollo de poder iniciar dicha actividad en un futuro cercano.

Si las ventas en condiciones de *dumping* se producen sobre mercancías que no pueden ser fabricadas ni pueden serlo, en un futuro cercano por su industria, la protección económica deja de tener sentido y no produce, la imposición de derechos *antidumping*, ya que éstos sólo son aplicables en situaciones en donde la industria del país importador se encuentre, por su grado de desarrollo tecnológico y capacidad de inversión en condiciones de producir la mercancía en un futuro previsible o que ya la esté produciendo.

3.A.6 Procedimiento de investigación.

El Acuerdo *Antidumping* establece los procedimientos sobre como han de iniciarse los casos *antidumping*, como deben llevarse a cabo las investigaciones y las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar sus pruebas de cargo y descargo.

Las investigaciones *antidumping* deben darse inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades respectivas establezcan que el margen de *dumping* es de minimis (que se define como inferior al 2%, expresado como porcentaje del precio de exportación del producto) o que el volumen de las importaciones objeto de *dumping* es insignificante (generalmente, cuando el volumen de las importaciones objeto de *dumping* procedentes de un determinado país represente menos del 3% de las importaciones del producto en cuestión en el país importador, pero con sujeción a otros criterios).

Después de haberse recibido una solicitud de investigación, debidamente documentada, y antes de proceder a iniciar la pesquisa, debe notificarse al gobierno del país exportador interesado.

3.A.7 Procedimiento para calcular el margen de dumping.

Antes de entrar en materia es necesario hacer una revisión de cómo se neutralizan las diferencias entre el valor normal y el precio de exportación, ya que son elementos básicos de la fórmula para el cálculo del margen de *dumping*. El valor normal y el precio de exportación al país importador se ajustan a fin de neutralizar cualquier diferencia que afecte la comparación entre ambos, los dos precios anteriores se pueden ajustar por:

- Diferencias en condiciones de venta como flete, seguro, crédito, comisiones, servicio, etc.

Además, el valor normal se puede ajustar por:

- Diferencias en cantidades; por ejemplo, cuando las ventas internas en el país exportador son de bajo volumen, con precios relativamente altos, mientras que las ventas de exportación al país importador son de alto volumen, con precios relativamente bajos.
- Diferencias en cargas impositivas; por ejemplo, cuando las ventas internas pagan determinado impuesto y las de exportación al país importador no, las ventas internas no reciben *drawback* y las de exportación al país importador sí.
- Diferencias físicas, por ejemplo, cuando los tipos de producto que se venden internamente son físicamente diferentes a los que se exportan al país importador.

Una vez que el valor normal y el de exportación al país importador se llevan a la misma base, el margen de *dumping* se obtiene dividiendo la diferencia absoluta entre los dos relativa al precio de exportación al país importador. Lo anterior se aprecia mejor en la siguiente gráfica:

$$\frac{\text{VALOR NORMAL AJUSTADO} - \text{PRECIO DE EXPORTACION AJUSTADO}}{\text{PRECIO DE EXPORTACION AJUSTADO}} = \text{MARGEN DE DUMPING}$$

Por ejemplo, si el valor normal fuera de 400 dólares por quintal y el precio de exportación al mercado del país importador fuera de 300 dólares por quintal, el margen de *dumping* sería de 100 dólares por quintal en términos absolutos o de 25% en términos relativos, es decir, $(400-300/300)$.

La información que reportan los exportadores puede sujetarse a una revisión *in situ* mediante un procedimiento de verificación. Esta información se descarta si resulta ser incongruente con la documentación contable.

El margen de *dumping* para los exportadores no comparecientes, así como para los exportadores con respuestas rechazadas, se establece según los hechos de que la Autoridad Investigadora tenga conocimiento. Dependiendo de las circunstancias, la Autoridad puede tomar como tales hechos la información presentada por los solicitantes.

En los casos en que se determina cuota compensatoria, el margen de *dumping* se actualiza cada año mediante los procedimientos de revisión administrativa que se pueden iniciar ya sea por oficio o a petición de cualquiera de las partes interesadas.

3.A.8 Compromisos relativos a los precios.

Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos *antidumping* si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones, de manera que haya convencimiento de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*.

3.A.9 Fijación de derechos *antidumping*.

Los derechos *antidumping* son aplicaciones pecuniarias que se imponen a los productos objeto de *dumping* en un nivel igual o inferior al margen del mismo, con el objeto de contrarrestar el *dumping* que está causando daño.

La cuantía del derecho *antidumping* no debe exceder del margen de *dumping* que se haya establecido.

Los derechos *antidumping* no quedan sujetos a la discrecionalidad del Estado que los aplica, sino que han sido predeterminados en el Acuerdo General.

Todo derecho *antidumping* será suprimido, a más tardar, en un plazo de 5 años contados desde la fecha de su imposición, salvo que se determine que, de

suprimirse las medidas sería probable la continuación o repetición del *dumping* o del daño.

3.A.10 Revisión Judicial.

Las medidas *antidumping* deben poder revisarse por tribunales y procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos en donde se hayan decretado, destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las mismas. De conformidad con la Ley de lo Contencioso Administrativo decreto número 119-96, las resoluciones definitivas dictadas por la Dirección General de Integración Económica o por el Ministerio de Economía pueden ser impugnadas por medio de recursos de revocatoria y reposición respectivamente, los cuales deben ser conocidos y resueltos por las mismas autoridades ministeriales.

De ser necesario, los interesados pueden accionar judicialmente ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo y, en caso de que este no acceda a sus pretensiones, ante la Corte Suprema de Justicia a través del respectivo recurso de casación.

3.A.11 Consultas y solución de diferencias.

El Acuerdo *Antidumping* asegura la oportunidad de celebrar consultas a nivel de gobiernos de los países miembros sobre cualquier cuestión relativa a la aplicación del mismo o el logro de sus objetivos, y que dichos gobiernos soliciten el establecimiento de grupos especiales para examinar las diferencias.

El Organismo de Solución de Diferencias (OSD) establecerá los grupos especiales y éstos, al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinarán si la respectiva Autoridad (El Ministerio de Economía de Guatemala) ha establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos. En caso negativo, procederá la invalidación de la evaluación y recomendará que se deje sin efecto.

Contra la decisión de los grupos especiales se podrá recurrir en apelación ante el Organismo de Apelación (Dispute Settlement Body, -DSB-), previamente establecido por el OSD, de conformidad con el Entendimiento Relativo de las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias. No obstante, la apelación debe quedar circunscrita a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y la interpretación jurídica realizada por dicho grupo.

Las recomendaciones y resoluciones del OSD deben ser cumplidas. En caso de incumplimiento se puede recurrir a la compensación y la suspensión de concesiones u otras obligaciones.

3.A.12 Observaciones finales.

Cabe apuntar algunas observaciones finales en relación al *dumping* y a las medidas *antidumping* a saber:

- El *dumping* (depredador) es una típica práctica de competencia desleal, es decir, aquella contraria a la buena fé comercial y al normal y honrado desenvolvimiento de las actividades económicas.
- Las medidas *antidumping* buscan contrarrestar el *dumping* (depredador) el cual es considerado un acto de competencia desleal.
- Cuando se sufren prácticas depredatorias es fundamental la existencia de mecanismos adecuados y eficientes para atacarlas. Si no es así, cualquier industria local está en alto riesgo de tener que cerrar sus operaciones. Porque en el contexto de la apertura, además de someterse a las industrias locales a competir, a ser eficientes, si además de ello se enfrenta un *dumping* depredatorio, es imposible que se haga un ajuste adecuado. Es decir, si el libre comercio obliga a que las empresas hagan un ajuste por eficiencia, para lograr mayor competitividad, si se le somete a un sobreajuste, que ya no tiene nada que ver con la eficiencia ni con la competitividad, entonces las industrias pueden estar en serio riesgo.
- En algunos países se han utilizado las medidas *antidumping* como mecanismos sustitutivos de aranceles de importación o de barreras arancelarias o invisibles (U.S.A.). Sin embargo las medidas *antidumping* no deben ser decretadas bajo un supuesto proteccionismo, es decir, como instrumentos que limiten o restrinjan la competencia del exterior para beneficiar a ciertas ramas de la producción nacional, porque están destinadas exclusivamente a contrarrestar los efectos del *dumping*. A nivel de la OMC ya se han sentado precedentes categóricos en ese sentido (U.S.A. vrs. Japón en automóviles; U.S.A. vrs. Costa Rica en textiles).
- La iniciación de la investigación de *dumping* debe fundamentarse en pruebas fehacientes de la existencia del mismo, del daño a la rama de la producción respectiva y de la relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el supuesto daño.

- Los derechos de defensa y de audiencia deben ser respetados dentro de procedimiento de constatación del *dumping*.
- Las recomendaciones y resoluciones del OSD deben ser acatadas bajo pena de que se impongan a quien incumpla compensaciones y suspensión de concesiones.

3.B.1 Las subvenciones en el GATT.

En el marco multilateral nos encontramos con que en el Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio párrafo 3 se encuentran contempladas también como prácticas de comercio desleal las subvenciones concedidas directa o indirectamente a la producción o exportación de un producto en el país de origen, incluyendo aquellas concedidas al transporte del producto.

3.B.2 Concepto.

Subvención o subsidio es cualquier transferencia financiera del Gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio.

Esta transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el Gobierno la puede desembolsar por sí mismo o a través de algún organismo público.

Asimismo, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita. Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos públicos como sucede, por ejemplo, con las inyecciones de capital, con las asunciones de pasivos y con los pagos que suplementan los precios recibidos por los agricultores.

Las transferencias implícitas disminuyen la recaudación fiscal como sucede, por ejemplo, con las exenciones y los reembolsos de impuestos, con la concesión de préstamos blandos por parte de bancos estatales o con la venta de bienes y servicios tales como: agua, electricidad, combustibles, fertilizantes, etc. a precios inferiores a los de mercado.

Las empresas reciben un beneficio siempre que los términos en que se provea la transferencia de recursos públicos no correspondan a condiciones de mercado: por ejemplo, si el gobierno realiza una inyección de capital aunque la empresa receptora esté en bancarrota.

El beneficio es equivalente a la diferencia entre el precio de mercado y el precio que normalmente cobra el gobierno. Por ejemplo, en el caso de un

subsidio financiero, el beneficio surge de la diferencia entre la tasa de crédito que hubiera pagado la empresa receptora de haber acudido a un banco privado y la tasa de crédito realmente pagada a un banco estatal.

Las subvenciones son específicas si solo están disponibles para ciertas industrias. En principio, esta limitación debe ser de carácter legal; es decir, el acceso a tales subvenciones debe estar restringido mediante alguna disposición jurídica. Sin embargo, bajo ciertas circunstancias, las subvenciones pueden considerarse como específicas de facto, por ejemplo, si el programa investigado se utiliza predominantemente por ciertas industrias. Se otorgan a empresas, ramas de producción o inclusive a regiones geográficas.

Las subvenciones se clasifican en tres tipos:

- Prohibidas
- No recurribles
- Recurribles

Subvenciones prohibidas:

- a) Las que dependen del desempeño exportador, de jure o de facto, como condición única o entre varias condiciones.
- b) Las que están supeditadas al empleo de bienes locales con preferencia a los bienes importados como condición única o entre varias condiciones.

El anexo I del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC contiene una lista ilustrativa de los subsidios relacionados con el desempeño exportador, entre los que se mencionan los fletes preferenciales para la exportación. Los reembolsos condicionados al consumo de insumos locales ejemplifican el segundo tipo de subvenciones prohibidas.

Según lo dispuesto en este Acuerdo, los países signatarios del GATT de 1,994 no pueden conceder las subvenciones que se clasifican como prohibidas.

Si, de cualquier forma, algún país otorga esta clase de subvenciones, el país afectado puede solicitar la celebración de consultas bilaterales o inclusive la formación de un *panel* ante el Órgano de Solución de Controversias de la OMC, en caso estas consultas no conduzcan a un arreglo.

La decisión del panel puede ser impugnada ante un Organismo de Apelación. Sin embargo, un reporte de panel no impugnado o un reporte del Organismo de Apelación es definitivo, por consiguiente, si uno u otro califican la subvención impugnada como una subvención prohibida, el país subsidiante debe quitar o eliminar dicha subvención en forma expedita. De no hacerlo, el Organismo de Solución de Controversias autorizará al país afectado a tomar alguna contramedida con efectos equivalentes.

Subvenciones no recurribles.

Son las que los países signatarios del GATT de 1994 pueden mantener libremente, sin ser objeto de sanción.

Las subvenciones no recurribles son:

- a) Las que no son específicas.
- b) Las que son específicas, pero que cumplen las siguientes condiciones:
 - i) Asesoría para actividades de investigación. Esta asesoría puede comprender hasta el 75% de los costos de las actividades de investigación industrial o hasta el 50% de las actividades de desarrollo precompetitivas con inclusión de un primer prototipo no comercializable. Estas disposiciones no aplican en el desarrollo de aeronaves civiles.
 - ii) Asesoría para regiones desfavorecidas. Esta asistencia se refiere al apoyo de programas en un marco general de desarrollo regional sujeto a diversas condiciones.
 - iii) Asesoría para promover la adaptación de instalaciones productivas existentes a nuevas exigencias ambientales. Este tipo de asesoría comprende la adaptación de instalaciones existentes, para el cumplimiento de nuevas leyes o reglamentos, que cubran el 20% de los costos de adaptación, que estén al alcance de todas las empresas que puedan adoptar el nuevo equipo o los nuevos procesos de producción y que constituyan una medida excepcional y no recurrente.

Subvenciones recurribles.

Son aquellas que:

- a) Sean específicas -sólo están disponibles para ciertas industrias-, y

- b) Que afecten adversamente los intereses comerciales de otros países signatarios de la OMC.

Esto último puede ocurrir de tres maneras:

- Cuando un país exportador subsidiante afecte adversamente a un país importador no subsidiante; por ejemplo, la producción del país importador A se contrae en razón a las importaciones subsidiadas originarias del país exportador B.
- Cuando un país importador subsidiante afecte adversamente a un país exportador no subsidiante; por ejemplo, los subsidios que otorga el país importador A sobre el consumo de los bienes locales y deprimen las importaciones originarias del país exportador B.
- Cuando un país exportador subsidiante afecte adversamente a otro país exportador no subsidiante; por ejemplo, las exportaciones subsidiadas originarias del país C desplazan a las exportaciones no subsidiadas originarias del país B en el mercado del país importador A.

Si algún país otorga subvenciones recurribles, el país afectado puede solicitar la celebración de consultas bilaterales o inclusive la formación de un *panel* ante el Organismo de Solución de Controversias de la OMC, en caso de que las consultas no conduzcan a una solución.

3.B.3 Determinación de los derechos compensatorios.

Cuando se establece la existencia de subvenciones prohibidas y recurribles que causan o amenazan causar daño a la rama de producción nacional del bien similar o un retraso sensible en la creación de esta rama de producción, el país importador tiene la alternativa de recurrir a la aplicación de derechos compensatorios sobre las importaciones subvencionadas.

El GATT se refiere en este caso, a los derechos compensatorios, definidos estos como un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

Dada la naturaleza del GATT, como instrumento regulador del Comercio Internacional, resulta natural que dicho Acuerdo incluya pautas relativas a la aplicación de derechos compensatorios. Sin embargo, no puede dejar de observarse que la aplicación de los derechos compensatorios se basa en los conceptos de subsidio, que en sí mismo es una categoría jurídica imprecisa.

3.B.4. Procedimiento de aplicación de los derechos compensatorios.

La imposición de derechos compensatorios solo podrá ser efectuada, en virtud de una investigación iniciada por solicitud escrita, hecha por la parte afectada, en la que se incluirán suficientes pruebas sobre la existencia de:

- a) Una subvención y de ser posible su monto;
- b) Un daño;
- c) La relación de causalidad entre las importaciones subsidiadas y el daño.

Al establecerse la existencia de evidencia suficiente sobre los extremos anteriores, la Autoridad iniciará la investigación y lo notificará a las partes interesadas, indicándoles las subvenciones que han de ser objeto de investigación.

Las pruebas de la existencia de una subvención y del daño, se examinarán simultáneamente y la investigación deberá concluir en un año, salvo que circunstancias especiales lo impidan. Finalizada la investigación, se dará aviso público de todas las conclusiones preliminares o definitivas, a las partes interesadas.

Las medidas preliminares o definitivas que se adopten con motivo de subvenciones, también deben ser comunicadas al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, para que este tome notas de las mismas.

Al igual que con los derechos *antidumping*, la parte exportadora puede suscribir arreglos con el signatario importador, con el objeto de que el gobierno de aquel país, elimine o limite la subvención o tome medidas al respecto; o el propio exportador, puede revisar sus precios, para eliminar los efectos de la subvención.

Se puede concluir entonces, que los derechos compensatorios y *antidumping*, sólo pueden adoptarse siguiendo el procedimiento contemplado en el Acuerdo General antes señalado, lo cual da la garantía del debido proceso y garantiza el derecho de defensa a los exportadores sindicados.

IV.

AUSENCIA DE LEGISLACION ANTIDUMPING EN NUESTRO ORDENAMIENTO JURIDICO.

4.A.1. Justificación para crear una Ley Nacional de Comercio Exterior y su Reglamento.

La simple situación geográfica no hace necesariamente a ningún país, parte del actual mundo globalizado. Es su participación activa en el competitivo mercado total lo que lo hace. Para lograrlo, Guatemala necesita contar con las herramientas necesarias; si no las tiene debe crearlas.

Una de esas herramientas faltantes es un instrumento legal imprescindible, una ley de comercio exterior.

Puede argumentarse que la existencia de la OMC, Organismo aceptado como rector e impulsor del intercambio internacional de bienes y servicios, hace inoperante cualquier otro tipo de documento normativo del trasiego de productos de un país con el resto del orbe.

Sin embargo, no es así, ya que no debe dejarse de lado la obligatoriedad del Estado de garantizar a la sociedad que representa, el cual, aún antes de cualquier compromiso foráneo debe velar primeramente por la permanencia y vigencia plena del principio de soberanía, principio que en gran manera significa el derecho de dictarse sus propias leyes, pero amén de contar con una ley propia, reguladora del comercio exterior, la misma encuentra su justificación en los beneficios que se derivarán de su aplicación.

De ninguna manera se opina en oposición a lo pactado internacionalmente a través de la OMC. Se señala, eso sí, que lógicamente cualquier tipo de legislación de carácter global no puede considerar las particularidades operacionales que se producen en cada uno de los países signatarios, situación que habla a favor de la legislación particular.

Como beneficios que una ley de comercio exterior proporcionará a nuestra nación, debe considerarse la seguridad de que en su contenido campeará el propósito de lograr el desarrollo del país, al regular y promover el comercio exterior en las mejores condiciones para los industriales y empresarios nacionales, y demandar las acciones necesarias para incrementar la competitividad de la economía nacional.

De igual manera, efecto de la ley de comercio exterior lo será la exigencia de aprovechar de manera racional y eficiente los recursos productivos del país, así como lograr la integración al mercado global en las mejores condiciones, para garantizar que sus resultados se reflejarán en el bienestar de la población guatemalteca en general.

4.A.2. Prácticas de competencia desleal contenidas en nuestra legislación.

En Guatemala, el *dumping* no ha sido regulado jurídicamente en forma sistemática, encontrándose únicamente dos artículos en nuestra legislación ordinaria que hacen una somera referencia. El primero, de orden mercantil no se refiere específicamente al *dumping*, sino al hacer referencia al concepto de competencia desleal por analogía podría incluirse el *dumping*, cuando el artículo 363 numeral 4o. del Código de Comercio señala: "Actos desleales. Se declaran de competencia desleal, entre otros, los siguientes actos: ...4o. Realizar cualesquiera otros actos similares encaminados a desviar la clientela de otro comerciante".

El segundo es el artículo 341 del Código Penal, numeral 4o. que indica: "Otras formas de monopolio ...4o. La venta de bienes de cualquier naturaleza, por debajo del precio de costo que tenga por objeto impedir la libre concurrencia en el mercado interno. ...El responsable de alguno de los hechos enumerados anteriormente será sancionado con prisión de seis meses a tres años y multa de doscientos a cinco mil quetzales". Este artículo, si define el acto como *dumping* aunque no hace mención de que debe ser consecuencia de una importación y, por lo tanto, se refiere más a un aspecto de protección a la competencia desleal dentro del mercado interno, que frente a comerciantes extranjeros.

Adicionalmente al *dumping* como práctica de comercio desleal, nuestra legislación considera prohibidas las siguientes figuras jurídicas:

- a) Monopolios.
- b) Ententes de empresas.
- c) Abusos de posición dominante.

4.A.2.1. Los Monopolios.

El monopolio es una situación económica en la que un comerciante tiene una posición privilegiada, donde es el único productor o vendedor de un producto

o género de productos, o, sin ser el único, goza de la facultad de poder regular las leyes de mercado que se aplican a ese producto.

Debido a sus perniciosos efectos, nuestra Constitución Política en el artículo 130 consideró necesario erradicar al monopolio y todas las formas tendentes a monopolizar un mercado. Es decir, todas aquellas manifestaciones económicas que tienen como finalidad la de restringir la competencia o eliminarla totalmente. En nuestra legislación ordinaria la figura del monopolio también se encuentra tipificada como delito en los artículos 340 y 341 del Código Penal. En dichos artículos se define como monopolio, no sólo el hecho de ser el único vendedor o productor de un producto, sino el tratar de lograr el control económico de la producción. Sin embargo debe hacerse la salvedad del monopolio natural, cuya situación de productor único de un bien no ha sido buscada a propósito, sino simplemente obedece al poco o ningún interés de otro u otros inversionistas por producir o vender un bien similar. Debe considerarse, además, si este monopolio natural ofrece el producto que elabora a un precio que no excede su costo mas la utilidad razonable de la inversión. De darse tales condiciones, dicho monopolio natural no debe enmarcarse dentro de las figuras jurídicas prohibidas.

Así el espíritu de la ley pretende proteger al consumidor del poder de mercado, de que goza un comerciante que se ha elevado a una posición de vendedor único, y mantener abierto el acceso a nuevos competidores hacia todas las áreas de la actividad económica. En este contexto, nuestra legislación penal, en los artículos precitados, considera como actos monopolísticos:

- a) La absorción de una o más ramas industriales o de una misma actividad económica;
- b) Aprovecharse de privilegios o utilizar mecanismos para impedir la libre competencia;
- c) La obstaculización del acceso al mercado nacional o internacional;
- d) El acaparamiento;
- e) La limitación de la producción o prácticas similares tendentes a controlar los sistemas de determinación de precios;
- f) Las acciones depredatorias para eliminar la competencia, incluyendo la venta de productos o servicios por debajo de su precio de costo.

4.A.2.2. Cartéles de empresas.

En el artículo 130 de la Constitución Política de la República, se establece que el Estado protegerá la economía de mercado e impedirá las asociaciones que tiendan a restringir la libertad de mercado o a perjudicar a los competidores. La intención de la norma constitucional es, entonces, la de evitar el surgimiento de asociaciones de comerciantes o la reunión de varias empresas, que tengan el ánimo de controlar los precios y demás condiciones de mercado, a través de políticas coordinadas, con un mismo centro de dirección e impulsión de la actividad económica.

En el artículo 340 del Código Penal, se tipifica la figura de cartéles de empresa en la parte final, en la que se indica que se sancionan las maniobras o convenios, para vender géneros a determinados precios, con el evidente perjuicio de la economía nacional. Asimismo, el artículo 341, numerales 2 y 3 del mismo Código se refieren a los actos o procedimientos que impidan la libre concurrencia en la producción o en el comercio y los convenios o pactos encaminados a limitar la producción o elaboración de algún artículo, con el propósito de establecer o sostener privilegios o lucrar con ellos.

Se puede concluir, entonces, que los cartéles son coaliciones de comerciantes independientes, que pretenden llegar a ejercer el control del mercado, por medio de políticas concertadas, tendentes a impedir el acceso de nuevos competidores y para controlar los mecanismos de control de precios, en perjuicio de la economía nacional; sin embargo, debe precisarse que la determinación de la voluntad de eliminar o reducir la competencia, resulta muchas veces difícil de probar, lo que hace que este artículo deba ser cuidadosamente interpretado.

4.A.2.3. Abuso de posición dominante.

Se puede hablar de posición dominante, cuando, sin incurrir en procedimientos de competencia desleal, un comerciante ha llegado a obtener una posición de predominio en el mercado.

La posición dominante *per se* no es un acto de competencia desleal, pero sí lo es el abusar de esa posición para extender la hegemonía del comerciante hacia otras áreas comerciales o imponer condiciones contractuales ventajosas sobre los consumidores, distribuidores o terceros. Es a este aspecto de competencia desleal al que se refiere el artículo 361 del Código de Comercio, cuando señala que todas las empresas tienen la obligación de contratar con cualquiera que solicite los productos o servicios que prestan, observando igualdad de trato entre las diversas categorías de consumidores.

El propósito del legislador, en este caso, es precisamente, evitar que el monopolista use su poder de mercado para imponer condiciones contractuales desventajosas o se niegue, sin justificación, a contratar con algún consumidor o, peor aún, utilice su posición de mercado para impedir la libre competencia, a través de represalias comerciales, como la negativa a satisfacer pedidos contra aquellos consumidores que contratan con la competencia.

También es importante señalar que el abuso de posición dominante se puede manifestar como imposiciones *leoninas* de contratación contra los terceros, que no teniendo otra alternativa tienen que verse sometidos a las condiciones impuestas por el único proveedor. En este caso el perjudicado podrá invocar la nulidad del convenio, en virtud del artículo 1542 del Código Civil (Contrato Usurario), y pedir se le devuelva lo que hubiere recibido con los daños y perjuicios causados.

4.A.3. Contenido básico de la Ley.

Corresponderá al Congreso de la República la emisión de la Ley de Comercio Exterior, cuya carencia y necesidad motivan este trabajo, a propuesta del Organismo Ejecutivo. En el cuerpo de la Ley, deberá hacerse constar que la interpretación y aplicación de las normas que en ella se contengan, serán privativas del Ministerio de Economía. Su aplicación sin perjuicio de los convenios y tratados internacionales de la materia de los que Guatemala sea signatario, en todo el territorio nacional.

Lógicamente, la Ley establecerá las facultades del Ministerio de Economía con relación al comercio exterior. Dichas facultades, *grosso modo*, incluirán lo relativo a la imposición, modificación o supresión de regulaciones o restricciones a la producción, comercialización, importación, circulación y tránsito de mercancías.

Dentro de la generalidad de facultades que enunciamos deberá ser particularizado lo relativo al conocimiento, investigación y sanción al comercio desleal internacional, en sus modalidades de *dumping* y subvenciones.

Como a niveles regional y mundial, Guatemala es signataria de instrumentos legales de aplicación en contra de las prácticas de comercio desleal internacional, deberá cuidar que aquello contenido en la Ley de Comercio Exterior que se emita, no contenga elementos que se contrapongan con lo previamente aceptado por el país.

Contra lo que pudiera pensarse, los lineamientos internacionales ayudarán a ser mas precisos en cuanto a la normatividad a expresar, con la ventaja de que siendo ley nacional deberá contar con el reglamento que determine los procedimientos administrativos de aplicación de la Ley, despejando cualquier posible duda o indecisión en cuanto a quien o a quienes corresponden las acciones que necesariamente deberán tomarse al estar vigente.

Así, deberán contemplarse disposiciones que pongan en claro que debe entenderse por comercio desleal internacional, quien o quienes serán objetos de sanciones por incurrir en dicha práctica, y bajo que circunstancias deberá considerarse se viola esta Ley. Del primer punto, en el presente trabajo ya se ha adelantado que se entiende por comercio desleal "El ingreso al país de mercancías en condiciones de discriminación de precios, u objeto de subvenciones en su país de origen y procedencia". La misma definición llevará a considerar ambas condiciones de comercio desleal: el de discriminación de precios o *dumping* y la subvención. Por lo que respecta quien será objeto de sanciones por realizar comercio desleal, deberá tomarse en consideración que dicha práctica suelen hacerla tanto personas físicas como morales, y que la sanción correspondiente tenderá, simplemente, a lograr la nivelación del precio discriminado con el existente en el mercado local.

Como practicar el comercio desleal presupone daño a una rama de la industria nacional, también se sobreentiende procede la interposición de una denuncia de los hechos ante la autoridad administrativa correspondiente, la cual, necesariamente, conducirá a una investigación para determinar la procedencia de la denuncia. Esta investigación será la que analice las circunstancias de la importación y sus efectos, y según el caso concluya si se imponen o no sanciones.

Todo lo anterior, debidamente puntualizado por la Ley, se ajustará a un procedimiento específico que guiará paso por paso a la autoridad que deba conocer cada denuncia. Como no es posible involucrarse a ciegas en una investigación que por su mismo carácter implicará a empresas y dependencias oficiales de, por lo menos, dos países, deberán establecerse los requerimientos mínimos para atender cualquier denuncia procedente de quien se sienta agraviado por determinada importación.

Igualmente, tendrán que fijarse los plazos a los que se sujetarán quienes intervengan en el caso, denunciante y denunciado, para la presentación de sus alegatos y pruebas. Asimismo, deberán considerarse los tiempos de que la autoridad dispondrá para fijar su posición inicial y final respecto a la denuncia y resultados de la investigación.

Los procedimientos a seguir, que van desde la aceptación de la denuncia y una resolución preliminar, hasta la resolución final, también velarán por dar las

facilidades necesarias a las partes para que lleguen a un mutuo acuerdo que no obligue a imponer sanciones en el caso de que sean justificables.

Aunque es un procedimiento administrativo debidamente reglamentado y sustentado por ley, el proceso debe garantizar la seguridad que la persona moral o física sujeto de la denuncia inicial tendrá todas las oportunidades de defensa y que, de ocurrir, será vencida en un juicio imparcial y de acuerdo a lo dispuesto por la ley nacional e internacional reconocida.

Aún sin profundizar en el tema, es obvio que la Ley de Comercio Exterior, debidamente apercebida de los elementos para hacerla práctica, funcional y acorde con la situación del comercio nacional y mundial, deberá ser objeto de un previo estudio a profundidad, para que reúna los requisitos de un instrumento eficaz que auxilie en la consecución de lograr una economía nacional sana y benéfica para todos los habitantes de nuestro país.

CONCLUSIONES.

1. El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un foro a nivel mundial, que a través de negociaciones multilaterales entre sus miembros, pretende liberalizar e incrementar el comercio mundial en provecho de todos los países, en especial de las partes contratantes. Para el efecto trata de que se reduzcan las medidas proteccionistas estableciendo aranceles unificados a aplicarse a los diferentes mercados para cada tipo de mercancías y busca también, la eliminación de obstáculos que impiden el crecimiento del comercio mundial. En 1995 se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) para administrar el GATT y los otros acuerdos relacionados con el comercio internacional que rebasan el tema de las mercancías, tales como los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones.
2. Guatemala se adhirió al GATT bajo el estatuto de los países menos desarrollados (1991), eso le permitía no tener que dar reciprocidad por los compromisos contraídos por ella, en negociaciones comerciales de reducción o supresión de derechos de aduana y otros obstáculos al comercio. Además le permitía exigir que los Estados desarrollados le concedieran prioridad en la reducción y supresión de obstáculos a sus productos; es decir que dichos países no podrían establecer o aumentar derechos de aduana u obstáculos arancelarios a nuestras exportaciones, como también nuevas medidas fiscales. Con fecha 22/09/98 la OMC decidió excluir a Guatemala del listado de países menos desarrollados y la ubicó en la categoría de las naciones en desarrollo. La resolución del ente mundial tomó como base las mejoras en el ingreso per cápita de los guatemaltecos, el que, de acuerdo con estadísticas del Banco Mundial habría sobrepasado los US\$ 1,000 dólares al año. Esa es una mala noticia para el sector exportador de nuestro país, el que aún cuenta con algunos subsidios que ahora no serán legalmente aceptados por la OMC: básicamente son las exoneraciones del Impuesto Sobre la Renta (ISR). Se nos fijó un plazo de 10 años a partir de junio de 1998 para dismantelar cualquier subsidio. La OMC tiene clasificados a sus 138 miembros así: naciones desarrolladas, en desarrollo y menos adelantadas; como se indicó Guatemala estuvo en esta última lista hasta el 22 de Septiembre, cuando se oficializó el cambio.
3. Guatemala debe ser muy cuidadosa en el momento de negociar la reducción de aranceles, puesto que el GATT no admite doble vía, una vez liberalizado un producto, no existe marcha atrás. Por tanto, la política guatemalteca en las negociaciones, debe ser cuidadosamente diseñada para no perjudicar las expectativas de crecimiento de la industria nacional. Esencialmente debe

aprovechar sus coincidencias con otros países, para adquirir una posición más fuerte frente a los países más desarrollados.

4. La liberalización del comercio internacional no tolera distorsiones competitivas, y establece la libre competencia como factor de desarrollo económico. En este sentido, es necesario asegurar el libre juego de las fuerzas competitivas a través de una legislación adecuada que sancione las conductas anticompetitivas de comercio.

5. El *dumping* y las importaciones subsidiadas, son prácticas de competencia desleal, que deben ser precisa y cuidadosamente definidas por la ley, para establecer los casos en que le serán aplicables derechos compensatorios. En líneas generales, puede decirse que el *dumping* está constituido por la venta en el exterior de un determinado producto a un precio inferior al que rige en el mercado interno del país importador y causa o amenaza causar graves perjuicios a la economía del país importador. Por su parte, las importaciones subsidiadas o fomentadas por países extranjeros, también son sancionables, cuando como consecuencia de tales subsidios o primas de exportación, los precios de venta de los productos no reflejen condiciones de mercado y causen como consecuencia de esto, perjuicios graves a la productividad del país importador. La razón es legítima, si los precios son el eje de la economía de mercado, éstos no deben ser adulterados mediante subsidios que otorguen una falsa competitividad.

RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda que: El Gobierno diseñe una política industrial que priorice el empleo como objetivo social de primer rango, lo anterior supone una serie de acciones encaminadas a dar:
 - a) Apoyo a industrias con potencial exportador.
 - b) Apoyo a las industrias que dan mayor empleo.
 - c) Apoyo a sectores nuevos que sean semilla del desarrollo.
2. Se hace necesario para que el sector productivo pueda competir e insertarse con éxito en la economía mundial que el Estado garantice reglas claras, estables y parejas para todos, eso se logrará en buena medida con una ley de comercio exterior que identifique y sancione las prácticas de comercio desleal, estimule las exportaciones y que además brinde la seguridad jurídica a la inversión privada y dé transparencia y certeza a las relaciones comerciales internacionales.
3. Se hace necesario e imprescindible el fortalecer las instituciones del Estado, para que tengan capacidad de incidir en la gestión económica, social y política del país mediante la creación de instrumentos jurídicos modernos que permitan un desarrollo integral de la sociedad.

BIBLIOGRAFIA.

Libros:

Witker V. Jorge y Patiño M. Ruperto
La Defensa Jurídica contra prácticas desleales de Comercio Internacional.
México, D. F., Editorial Porrúa, S.A. 1987

Samuelson Paúl A. William D. Nordhaus.
Economía 12a. Edición México, D.F.; Mc Graw Hill. 1986.

Ginebra, Joan
La trampa Global (2a. edición)
México, D.F. Editorial Panorama, S.A. de C.V. 1998

García La Guardia, Jorge Mario y Jorge Luján Muñoz.
Guía de Técnicas de investigación
5a. Edición. México, Asociación Editorial Casa Grande, 1977

Cabanellas, Guillermo.
El Dumping. Buenos Aires A. Editorial Heliasta. 1981

Cabanellas, Guillermo.
Derecho Antimonopólico y Defensa de la Competencia.
Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1983.

Revistas:

Fuentes Destarac, Mario
"En torno al dumping y a las medidas antidumping".
Mundo. Guatemala (año 3, No. 29). 1998. P 28-32.

glesias, Enrique
"El espíritu de Libre Comercio aún vive"
visión, Buenos Aires (vol. 86 No. 5) 1996. P. 28.

Acosta, Andrés
"Pablo Rodas Martini: un vistazo hacia el 2010"
portes. Guatemala (2a. época No. 1) pp. 9-10. 1998

Periódicos:

Mazzei, Umberto

"El tema del Comercio Internacional", Siglo Veintiuno, Guatemala, Septiembre 29 de 1998. P 10.

Mazzei, Umberto

"Más sobre los subsidios", Siglo Veintiuno, Guatemala, Octubre 10 de 1998. P 10.

Otras Fuentes:

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, 1994

Ronda Uruguay (OMC)

Ginebra, S. e., 1995

Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias:

Ronda Uruguay (OMC)

Ginebra, S.e. 1995

Ley de Comercio Exterior,

Editorial Sista México, 1994.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior,

Editorial Sista México. 1994.

Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Ginebra, S. e., 1994.

Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio SIECA, Guatemala, 1995.

Constitución Política de la República de Guatemala

Guatemala, Impresos Don Carlos 1998.

Código de Comercio de Guatemala

Decreto número 2-70 del Congreso

Guatemala, Ediciones Alerno, 1998.

Código Penal

Decreto número 1773 del Congreso

Guatemala, Impresos Don Carlos 1998.

Ley de lo Contencioso Administrativo.
Decreto 119-96.
Guatemala, Ediciones, Alerno, 1,998.

Nota de la Secretaría.

"La Participación de la SIECA en el procedimiento Regional contenido en el Reglamento Centroamericano sobre prácticas desleales de Comercio" Sieca centroamérica, 1998.

Pereira Ruano, Anneliezze. Los Derechos Antidumping como mecanismos de defensa contra las prácticas de competencia desleal en el comercio internacional dentro del GATT. Tesis. Guatemala, URL, 1,994.

Hirst y Thompson. Una economía mundial globalizada. Vol. 21. No. 4. Londres. 1992.

Cepal. Anuarios Estadísticos de América Latina y el Caribe. Años 1991 y 1992.

Naciones Unidas, UNCTAD. 1991.