

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONÓMICO

***DUMPING* Y SUBVENCIONES COMO
RESTRICCIONES AL LIBRE COMERCIO
INTERNACIONAL E INSTRUMENTOS DE
POLITICA COMERCIAL**

Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales

ERNESTO DANIEL FUENTES GONZÁLEZ.

PROFESOR GUÍA: RAFAEL CRUZ FABRES

SANTIAGO, OCTUBRE DE 2006.

Texto completo no publicado por no contar con autorización escrita de los autores

INTRODUCCION .	1
Texto con restricción . .	5

INTRODUCCION

Complejo resulta referirse a las relaciones comerciales internacionales, en especial dada la actual expansión que estas han experimentado en los últimos 30 años. El sistema internacional vivió una transformación muy profunda a partir de los años setenta. Esto implicó una transición a partir de un escenario dominado por las relaciones cerradas entre los Estados, hacia otro caracterizado por múltiples relaciones, no solo internacionales sino también de carácter transnacional. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras áreas.

Nuestro país no ha estado al margen de este fenómeno, orientándose desde el período del gobierno militar hacia una economía abierta al mundo y basada fundamentalmente en los principios de la liberalización del comercio, como contraposición al proteccionismo dominante hasta finales de los años sesenta y principios de la década del setenta, lo que redundó en grandes beneficios, no sólo para el Estado de Chile sino que, más aun, para el sector privado que vio frente a sí todo un mundo de potenciales nuevos consumidores de productos chilenos, que hasta el momento se restringía solamente al limitado mercado nacional. Las nuevas políticas económicas establecidas por los economistas del régimen, produjeron el fenómeno de que los inversionistas de otras latitudes vieron a Chile como un succulento objeto para probar suerte, lo que atrajo nuevos aires a nuestra decaída economía, incrementándose fuertemente la producción, creándose nuevos puestos de trabajo y aumentando enormemente además el consumo

interno, todo lo cual provocó un rápido crecimiento de nuestro sistema económico.

Es en este contexto donde surgen algunas acciones realizadas por las empresas cuyo objetivo es la defensa y conquista de mercados, mediante lo que se ha denominado restricciones comerciales, las cuales controlan e influyen sobre el comercio internacional, abarcando desde los aranceles hasta las menos obvias -y a menudo complejas- restricciones no arancelarias. Estas limitaciones pueden influir sobre el nivel y las pautas del comercio, y sobre la situación competitiva de los países. En muchos casos, sus consecuencias son importantes tanto para los países exportadores como para los importadores.

Ocasionalmente, las estrategias restrictivas han sido razonables y mayoritariamente aceptadas por los actores involucrados en el juego; no obstante, otras veces, ambas prácticas han tomado el carácter de desleales, pues intentan como única y primordial finalidad eliminar a la competencia, ya sea por medio de maniobras agresivas de precios o de subsidios, ya mediante mecanismos defensivos que apuntan a cerrar los territorios nacionales a los productos extranjeros.

Las prácticas agresivas a las que hacemos referencia son el *dumping* y los subsidios. El primero, como se define de manera tradicional, y de lo cual se tratará más adelante, se produce cuando un producto se exporta a un precio más bajo que el establecido por el vendedor en su mercado doméstico, mientras que los segundos, de lo que también hablaremos en el capítulo siguiente, están constituidos por aquellos incentivos que los Estados brindan a los exportadores para facilitar las ventas externas. De lo dicho se desprende una diferencia sustancial entre ambas formas de posicionarse en los mercados: mientras el *dumping* es producto del accionar de las empresas, los subsidios responden a estrategias gubernamentales. Esta distinción es primordial en cuanto conceptos; sin embargo, veremos que ambas distorsiones al comercio internacional responden a parámetros similares y ante ellas la respuesta de las economías tiende a seguir una misma línea de acción.

De este modo, las acciones defensivas se desarrollan casi siempre por medio de organismos y políticas de Estado, determinados formalmente con el objeto de resguardar los mercados de las conductas aludidas. En muchas oportunidades, la práctica de los Estados evidenció que las medidas de defensa se adoptaban con criterios no neutrales que respondían a intereses proteccionistas, de manera que se hacía necesario también efectuar una adecuada regulación en lo que se refiere a esta materia.

Para promover el libre comercio entre las naciones, los Estados suscribieron el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)¹ que, entre otras materias, desarrolló una progresiva regulación sobre las conductas desleales.

¹ El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) es un "conjunto de normas tendientes al desarrollo del comercio libre, como la herramienta más conveniente para la expansión de la economía de los países" (Cesar Sepúlveda, *Derecho Económico II*). Este acuerdo se sustentaba sobre la base de *principios y procedimientos*. Estos últimos se constituían a través de Rondas de negociación, cuya finalidad principal era profundizar sus alcances. En 1994, con la firma del Acta de Marrakesh se concluyó la Ronda Uruguay con importantes avances en lo institucional y en lo regulatorio a partir de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, que se concluyó en 1994, dio como resultado numerosos cambios, algunos sustanciales, en el nivel de los aranceles, en el tipo y nivel de las barreras no arancelarias y en las “reglas” en las que se basa el comercio internacional. Los acuerdos alcanzados tienen, por lo tanto, importantes consecuencias para el comercio. De tales cambios, se desprenderán muchos beneficios.

También se ha observado, por otra parte, que numerosos Estados han celebrado acuerdos regionales para impulsar proyectos de integración o de cooperación económica que, entre otras cosas, promueven, los segundos, el aumento de los intercambios entre sus miembros; y los primeros, una discriminación comercial en favor de sus integrantes respecto de terceros Estados. Este tipo de acuerdos, ha resurgido especialmente en las últimas décadas, pues resulta mucho más fácil avanzar en compromisos cuando los actores que intervienen son pocos, que hacerlo desde una aproximación multilateral.

Conviene aclarar que la distinción entre modelos de integración y de cooperación, obedece a que en los primeros se trata de un estatus jurídico en el cual los países miembros depositan parte de sus competencias soberanas en autoridades supranacionales a las cuales se someten, con el objeto de crear un espacio económico ampliado y único; por su parte, en los acuerdos de cooperación no existe esta delegación de competencias soberanas y menos aun autoridades depositarias de estas. Reconocemos, sin embargo, que para llegar a conformar una unión integrada es necesario, como presupuesto un acuerdo marco de cooperación económica, llegándose a la integración mediante la superación de una serie de etapas o niveles².

A pesar de todos los logros obtenidos mediante los diversos acuerdos suscritos entre los estados – bilaterales, regionales y mundiales- después de un período de relativa calma, la cuestión del proteccionismo comercial ha vuelto a plantearse con insistencia. Esto se debe, en parte, a las medidas impulsadas por la Ronda Uruguay y, en parte, por otros acuerdos negociados desde entonces (Foro de Cooperación Asia Pacífico, Tratados de libre comercio, etc.) A lo anterior, debemos agregar, en el caso de productos derivados de la explotación de recursos no renovables o renovables a muy largo plazo, la constante atención que se presta a las cuestiones ambientales. El tema de las restricciones comerciales es propicio para muy variados puntos de vista y tomas de posición. Quienes proponen la expansión del intercambio consideran que el proteccionismo es uno de los principales obstáculos que debe enfrentar el comercio internacional. Otros, en cambio, sostienen que el incremento del comercio conspira contra la sustentabilidad del desarrollo, y en consecuencia, consideran que las prácticas

² Según la generalidad de los autores, existen cinco niveles de integración a saber: *Zona de libre comercio*, en la cual los países miembros suscriben un tratado destinado a eliminar las barreras arancelarias y toda otra forma de restricción al libre comercio. *Unión aduanera*, que participa de las mismas características de la anterior agregándose la fijación de un arancel externo común. *Mercado Común*, donde, además de las etapas incluidas en la zona de libre comercio y la unión aduanera se suma la armonización de políticas económicas con el objeto de lograr el libre flujo de bienes, servicios y factores productivos. *Unión económica*, en la que los países participantes conforman un solo espacio económico para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional. *Unión monetaria*, fase final del proceso, la que entraña la fijación irrevocable del tipo de cambio entre los países miembros o la creación de una moneda única que sustituye a todas las demás.

proteccionistas pueden actuar como contrapeso a las presiones que genera el rápido incremento del comercio mundial. Este debate pone de relieve cuestiones como las siguientes: ¿Cuál es realmente el nivel actual de las restricciones? ¿Qué países aplican restricciones, sobre qué productos y de qué manera?, ¿Hay áreas donde la liberalización está teniendo escaso efecto?, ¿Quiénes se ven afectados?, ¿Qué puede hacerse para mejorar la situación?

Nuestro trabajo se orienta al análisis de dos de las más importantes formas de restricción del comercio internacional: el *dumping* y los subsidios o subvenciones.

Con una finalidad exclusivamente didáctica y aclaratoria luego de la introducción, esta tesis abordará las definiciones conceptuales. En este capítulo relativo a la determinación de los alcances de las palabras *dumping* y subvención, desarrollaremos fundamentalmente la conceptualización y caracterización del primero, puesto que, en su esencia, la distinción más significativa entre *dumping* y subvención radica, básicamente, en el sujeto que incurre en la distorsión, siendo en el primer caso una empresa particular, y en el segundo, el Estado.

El capítulo segundo y final, efectuará un estudio de la microeconomía del *dumping* y de las subvenciones y los efectos de la aplicación de las medidas que, para contrarrestar cada uno de ellos, se aplican en el comercio mundial.

Texto con restricción

Texto completo no publicado por no contar con autorización escrita de los autores