

## CAPÍTULO I

### LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DEL CONTINENTE AMERICANO: LA PERSPECTIVA DE UN PRACTICANTE ESTADOUNIDENSE

Terence P. STEWART

I. Los grupos empresariales de las Américas apoyan las medidas contra prácticas comerciales desleales . . . . .	12
II. Las políticas sobre competencia no reemplazan la necesidad de medidas en contra de las prácticas comerciales desleales	14
1. No existe ningún acuerdo internacional sobre competencia	15
2. No parece probable que en un futuro cercano se llegue a un acuerdo sobre políticas de competencia . . . . .	16
3. La discriminación internacional de precios o venta por debajo del valor normal puede resultar en una distribución considerablemente desacertada de los recursos que, en general, no es corregible mediante las políticas sobre competencia . . . . .	18
III. Los mecanismos relacionados con el comercio están sujetos a acuerdos multilaterales, garantizando una armonización razonable . . . . .	20
IV. Las prácticas de comercio desleal en los países del hemisferio . . . . .	21
V. Conclusiones . . . . .	23

## CAPÍTULO I

### LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DEL CONTINENTE AMERICANO: LA PERSPECTIVA DE UN PRACTICANTE ESTADOUNIDENSE

Terence P. STEWART

Es bien conocido que el proceso de establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que ya ha comenzado, así como algunos de los distintos acuerdos regionales que ya existen en el hemisferio, han considerado o considerarán la cuestión de las prácticas comerciales desleales y el proceso de integración del continente americano.

Existe una serie de acciones particulares y gubernamentales que pueden distorsionar el flujo del comercio; además, muchas de las acciones gubernamentales que pueden causar distorsiones se consideran no justiciables dentro de la comunidad internacional y responden a los mandatos constitucionales de la mayoría de los países, en el sentido de asegurar el bienestar general de la población. Sin embargo, ciertos tipos de acción gubernamental pueden ser potencialmente tratados por medio de códigos sobre Subsidios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o mediante leyes nacionales contra las prácticas desleales. A su vez, las acciones particulares pueden aparecer en una gran variedad de formas y ser emprendidas unilateralmente (por ejemplo, discriminación en los precios, contratos con cláusulas de obligación de compra) o en combinación con otras empresas (en la fijación de los precios, por mencionar un aspecto). Algunas acciones particulares son ilícitas en algunos países, aunque lícitas (o por lo menos no justiciables) en otros. Asimismo, algunas acciones pueden responder a una orientación puramente nacional (por ejemplo la fijación de precios en el mercado nacional), mientras que otras pueden estar estructuradas dentro de un marco internacional (por ejemplo, la discriminación de precios a nivel internacional). Todas estas acciones podrían ser consideradas “prácticas comerciales desleales”, aunque di-

cha definición está restringida más frecuentemente al dumping y a los subsidios.

El dumping y el uso de subsidios han sido objeto, históricamente, de convenios internacionales y tema de discusión durante la ronda de negociaciones comerciales celebrada en Uruguay que dio como resultado la creación de la Organización Mundial del Comercio. Otros asuntos, por ejemplo los que están amparados por la política sobre competencia, se han considerado a lo largo del tiempo como parte de los gobiernos nacionales y tan sólo recientemente se les trata como parte de un sistema comercial multilateral y/o dentro de agrupaciones comerciales regionales; sin embargo, estos asuntos fueron considerados durante las deliberaciones relativas a la Organización Internacional de Comercio (OIC) y están presentes en las comunidades europeas desde hace mucho tiempo.

Un tema de interés para muchos de aquellos que consideran la elaboración de acuerdos regionales, es si las medidas contra prácticas comerciales desleales deberían ser reemplazados, en el ámbito de las agrupaciones regionales comerciales, por políticas sobre la competencia. Es común que se cite el ejemplo de las comunidades europeas para demostrar cómo puede aplicarse este punto de vista, aunque Australia y Nueva Zelanda, y más recientemente Canadá y Chile, también adoptaron este concepto en sus zonas de libre comercio. Sea cual fuere la experiencia de estos tres ejemplos, creo firmemente que la política sobre competencia y las medidas contra prácticas comerciales desleales proporcionan importantes beneficios al hemisferio occidental y, por ello, no hay razón para proponer la eliminación de dichas medidas del ALCA.

## I. LOS GRUPOS EMPRESARIALES DE LAS AMÉRICAS APOYAN LAS MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

En un trabajo previo señalé que:

Existen más de cien convenios regionales de comercio, incluyendo el TLC y el Mercosur, que no han dado como resultado la eliminación de las leyes sobre medidas en contra de prácticas comerciales desleales. Por lo tanto, la Unión Europea, el Acuerdo de Relaciones Comerciales y Económicas más Estrechadas entre Australia y Nueva Zelanda (ERE), y el Acuerdo entre Chile y Canadá resultan ser no tanto la regla sino las excepciones. De hecho, ninguno de ellos proporciona un buen modelo para los países del ALCA en su

totalidad. El acuerdo entre Chile y Canadá no involucra una cantidad grande de comercio y el otro acuerdo comprende una armonización de diferentes leyes significativamente más considerable que la que contemplan actualmente, según tengo entendido, los países del ALCA.

Además, muchos países mantienen leyes sobre competencia y sobre medidas contra prácticas comerciales desleales desde hace muchos años. Ninguno de estos países consideró conveniente sustituir un grupo de leyes por el otro. La experiencia hasta la fecha no parece indicar que se justifique la eliminación de las medidas contra prácticas comerciales desleales.

Por otra parte, los participantes pueden y deberían desarrollar dichas leyes en una forma que esté de acuerdo con los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Es posible que los participantes también deseen elaborar programas de cooperación entre los países para permitir que las leyes comerciales se impongan mejor y no se las deje de cumplir.<sup>1</sup>

En efecto, durante el Foro de Comercio celebrado en San José de Costa Rica, la comunidad comercial de los países del ALCA —excepto un representante del sector comercial de Chile— endosó la conservación de leyes estrictas de antidumping y sobre subsidios, de acuerdo con los derechos y obligaciones de la OMC. Empresarios provenientes de muchos de los países del hemisferio expresaron la necesidad de poder adoptar una medida correctiva contra las prácticas de dumping y de subsidios aún más pronto de lo que permiten actualmente las diferentes leyes nacionales.<sup>2</sup>

Uno de los cimientos de un sistema liberalizado de comercio es precisamente la existencia de mecanismos jurídicos para calmar la ansiedad de las empresas, los trabajadores y las comunidades que temen que la competencia económica sea ganada, no por el mejor producto, sino por el competidor con la mayor protección de mercado o con los bolsillos más hondos.

Es suficiente estudiar la experiencia en las Américas en años recientes para comprender la importancia de las medidas contra prácticas comerciales desleales dentro del marco del comercio libre. En la última década, la liberalización del comercio en las Américas procedió en una forma muy dinámica. Al mismo tiempo, los países que cuentan con leyes activas de antidumping y de cuotas compensatorias, que eran solamente

1 Stewart, Terence P., "Leyes antidumping y política sobre competencia", ponencia presentada en el IV Foro de Comercio de las Américas, San José de Costa Rica, marzo 16-18 de 1998, pp. 2 y 3.

2 Punto 9.2 del Informe del Noveno Taller de Trabajo "Políticas sobre Competencia, Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios", Conclusiones de los Talleres de Trabajo, IV Foro de Comercio de las Américas, San José de Costa Rica, marzo 16-18 de 1998.

Estados Unidos y Canadá, se han expandido incluyendo actualmente a México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y Venezuela. Aunque se haya registrado una liberalización sustancial del comercio en dichos países, los sectores que percibían la presencia de prácticas comerciales desleales por parte de competidores extranjeros tuvieron oportunidad de buscar, en determinadas circunstancias, la aplicación de medidas de reparación en el nivel internacional.

De esta manera, los productores mexicanos de manzanas pretendieron obtener medidas de reparación de las importaciones de manzanas estadounidenses, mientras que los productores estadounidenses de tomates procuraron la reparación de las importaciones de tomates mexicanos. Estas medidas contra las prácticas desleales no corresponden a un porcentaje significativo del comercio en ninguno de estos países. Sin embargo, de no ser por la existencia de medidas eficaces contra las prácticas desleales, habría sido mucho más difícil para cada país llegar a un acuerdo a nivel nacional sobre la liberalización del comercio o solucionar problemas de comercio a medida que avanzaba el proceso de liberalización. Dicho de otra manera, la eliminación de las medidas eficaces en contra de distorsiones comerciales reconocidas desde hace mucho tiempo y sobre las cuales existen reglamentaciones multilaterales no promueve la liberalización del comercio.

## II. LAS POLÍTICAS SOBRE COMPETENCIA NO REEMPLAZAN LA NECESIDAD DE MEDIDAS EN CONTRA DE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

Aunque algunas personas propusieron la eliminación de la ley de subvenciones y cuotas compensatorias y el reemplazo de las leyes antidumping por leyes sobre competencia, muy poco esfuerzo se realizó para justificar la eliminación de las leyes contra subvenciones y cuotas compensatorias. En efecto, a menos que los diferentes países armonicen todos sus programas sobre subsidios o mantengan algún tipo de mecanismo para tratar de los subsidios dados dentro de la región, es difícil comprender cuál es el motivo para discutir la conservación de las leyes de derecho compensatorio. Muchos de los argumentos presentados por aquellos que se oponen a la continuación de las medidas contra prácticas comerciales desleales se concentraron históricamente en la ley antidumping y las supuestas contradicciones entre las leyes antidumping y las leyes

sobre competencia. Estoy firmemente en desacuerdo con los argumentos presentados por aquellos que se oponen a la conservación de las medidas contra prácticas desleales y he explicado repetidamente mi posición al respecto en muchas conferencias. Por ejemplo, participé en un programa que trataba del antidumping y la política sobre competencia, organizado por el Centro de Estudios Aplicados en las Negociaciones Internacionales (Centre for Applied Studies in International Negotiations) en Ginebra, celebrado en julio de 1996, y presenté una ponencia cuyo título era “Por qué las leyes antidumping no deben ser copiadas de las leyes sobre competencia, ni ser reemplazadas por ellas”. Mi opinión era entonces, y sigue siendo, que:

- 1) No hay ningún cambio en la estructura de base del sistema de comercio que justifique la adopción de una medida tan drástica.
- 2) La capacidad de las naciones participantes para absorber una liberalización continuada del comercio está estrechamente relacionada con la capacidad de dichas naciones para solucionar las distorsiones del comercio en forma administrativa y con rapidez.
- 3) La liberalización del comercio en el pasado estuvo caracterizada, de hecho, por aumentos espectaculares del comercio y el incremento del uso de medidas comerciales para corregir distorsiones o para solucionar situaciones de urgencia.
- 4) Las políticas antidumping según se expresa en el Acuerdo sobre el Artículo VI promueven una distribución racional de recursos entre los países, más que políticas de competencia nacional.
- 5) Puesto que no existen reglas acordadas internacionalmente sobre políticas de competencia, es por lo menos prematuro hablar de la fusión de un área con la otra.
- 6) Si puede hablarse de que hay “lecciones que aprender”, la política sobre competencia tiene mucho que aprender de la ley antidumping.
- 7) La consideración de la conducta justiciable según las leyes antidumping y sobre competencia no puede ser separada del tipo de acción autorizado por dichas leyes.

### *1. No existe ningún acuerdo internacional sobre competencia*

Una de las lagunas fascinantes en la teoría de aquellos que pugnan por el reemplazo de las medidas contra prácticas comerciales desleales por mecanismos establecidos por las leyes sobre competencia, es la ausencia de un acuerdo internacional sobre qué debería estar reglamentado por la

política sobre competencia. Antes de que exista un acuerdo internacional sobre la competencia, para poder evaluar así la manera como dicha política podría resolver asuntos tradicionales de prácticas desleales, es prematuro preguntarse si dichas políticas serían capaces de reemplazar la necesidad de las medidas contra ese tipo de prácticas. Tal como observamos anteriormente, en muchos países las medidas contra prácticas comerciales desleales y las políticas sobre competencia coexisten desde hace décadas sin que se hayan presentado problemas serios.

## *2. No parece probable que en un futuro cercano se llegue a un acuerdo sobre políticas de competencia*

El Informe Anual de la Organización Mundial de Comercio de 1997 contiene un capítulo (el cuarto) extremadamente interesante sobre el comercio y la política sobre competencia. Dicho capítulo aborda algunos de los argumentos económicos a favor de las políticas sobre competencia, algunas de las diferencias que existen entre los países que no tienen políticas sobre competencia y algunos de los obstáculos que existen para que las políticas sobre competencia puedan atacar más eficazmente las prácticas anticompetitivas. Esto puede verse en el siguiente extracto del Resumen Ejecutivo:

Existe, sin embargo, una serie de factores que limitan el papel que desempeña actualmente la ley sobre competencia para prevenir o remediar determinados efectos nocivos para los socios comerciales que se originen en la aplicación de prácticas anticompetitivas. El primer factor es que, aunque cerca de setenta países, incluyendo a la mayoría de las naciones más importantes desde el punto de vista de su actividad comercial, tienen leyes sobre competencia, un gran número de países no las tiene (aunque muchas de ellas están en proceso de elaborarlas). Una segunda dificultad consiste en el hecho de que, aun en los casos en los cuales exista una ley nacional sobre competencia, algunas prácticas pueden estar exentas de dicha ley, debido a exclusiones del sector o por excepciones de naturaleza horizontal, por ejemplo en relación con prácticas autorizadas por el gobierno. No es sorprendente observar que muchos de los sectores exentos son precisamente aquellos en los cuales las prácticas anticompetitivas parecerían estar más generalizadas.

Un tercer factor de limitación del alcance de una ley nacional sobre competencia para responder a los intereses comerciales de otros países es la posibilidad de que dicha ley no se imponga debidamente. La imposición de

la ley depende (exclusivamente o en conjunción con un derecho de acción del sector privado, según el país) de la discreción de las autoridades nacionales sobre competencia. Naturalmente, estos cuerpos administrativos necesitan establecer prioridades para el uso de sus recursos limitados. Existen dudas respecto de la medida en la cual dichas instituciones responden a demandas presentadas por intereses extranjeros, por lo menos en algunas jurisdicciones. En los casos en los cuales existe el derecho a la acción del sector particular, este derecho no depende generalmente de la nacionalidad, pero es posible que las reglamentaciones de derecho general limiten la posibilidad de empresas extranjeras con intereses de exportación, pero sin domicilio legal en la jurisdicción correspondiente, de entablar juicios.

Además, la capacidad de una ley nacional sobre competencia de tomar en cuenta los intereses y preocupaciones de otros países puede verse limitada por criterios básicos contenidos en la ley nacional sobre competencia. Esto se debe, en parte, al hecho de que algunos regímenes nacionales sobre competencia toman en cuenta, en la ley misma y/o en su aplicación, consideraciones distintas de la eficiencia de distribución. Algunos de estos criterios, por ejemplo el fomento de la competitividad de exportación de los fabricantes nacionales, pueden conducir a sentencias con efectos discriminatorios respecto del comercio y bienestar de otros países. Sin embargo, aun cuando predomine un criterio de eficiencia de distribución y de bienestar, las leyes nacionales no son de carácter neutral en cuanto a quién corresponden los beneficios y los costos de la eficiencia. En último término, las leyes nacionales sobre competencia se preocupan principalmente por los costos y beneficios que se acumulan dentro de la jurisdicción respectiva, y no por los que puedan afectar a los socios comerciales. El riesgo de sentencias nocivas para el bienestar de los socios comerciales es particularmente grande allí donde se adopte un punto de vista totalmente dirigido al bienestar nacional, que permita eficiencias al fabricante nacional para balancear los costos al consumidor. Pero incluso donde el bienestar del consumidor nacional constituya la consideración predominante, puede surgir una divergencia entre los efectos nacionales y extranjeros del bienestar, y el ejemplo más obvio son los monopolios de exportación (pp. 30-31).

Existen considerables diferencias entre las políticas de competencia, aun en países que han tenido leyes sobre competencia durante décadas (Estados Unidos y la Unión Europea son los ejemplos más obvios). En el hemisferio occidental, también existen diferencias en los objetivos de las leyes nacionales sobre competencia:

Las leyes sobre competencia del hemisferio pueden tener varios objetivos generales: fomento y defensa de la competencia, fomento de la eficiencia



económica y el bienestar del consumidor, libertad de iniciativas, apertura de mercados, participación justa y equitativa para empresas pequeñas y medianas, desconcentración del poder económico y prevención de monopolios y abusos de una posición dominante.<sup>3</sup>

Consiguientemente, toda evaluación de la problemática relacionada con la forma de enfocar las prácticas desleales de comercio durante el proceso de integración de las Américas deberá tener en cuenta las diferencias importantes que existen, ya sea que las prácticas privadas estén cubiertas por leyes sobre competencia o que sea posible lograr la armonización de las leyes en un futuro previsible.

3. *La discriminación internacional de precios o venta por debajo del valor normal puede resultar en una distribución considerablemente desacertada de los recursos que, en general, no es corregible mediante las políticas sobre competencia*

Las leyes antidumping permiten que los países eviten la distribución desacertada de los recursos en aquellos casos en que normalmente señales “falsas” del mercado alentarían a los productores nacionales a abandonar empresas o estimularían a los usuarios secundarios a ampliar la capacidad debido a precios artificialmente bajos. Las leyes sobre competencia generalmente no toman en cuenta estas posibles distribuciones desacertadas, concentrándose más en el beneficio de los precios bajos que afectan a un grupo reducido de consumidores. En un informe que presenté ante la Cuarta Conferencia Anual del Instituto de Derecho Estados Unidos-México en septiembre de 1995, señalé lo siguiente:

Donde un mercado funciona correctamente, ingresarán empresas que permanecerán, se ampliarán o retirarán de acuerdo con la capacidad percibida de generar un rendimiento aceptable sobre la inversión.<sup>4</sup> Si bien la “tasa crítica de rentabilidad” que confronta una empresa variará en función

3 Grupo de Trabajo del ALCA sobre Políticas sobre Competencia, Comité Tripartito de la OEA/IDBECLAC, Inventario de Leyes y Reglamentos Nacionales Relacionados con la Política sobre Competencia en el Hemisferio Occidental enero de 1998, p. II (*mimeo.*).

4 Véase Hayes, Samuel L., “Capital Commitments and the High Cost of Money”, *Harvard Business Review*, mayo-junio, 1977, reimp. en *Finance: Part V* (Harvard Business Review reprint series), pp. 41-43; costo medido por el costo de la deuda a mediano a largo plazo para Estados Unidos y sus socios comerciales, véase Stewart, Terence P. (ed.), *The GATT Uruguay Round: A Negotiating History 1986-1992* (1993), p. 1564. Asimismo, véase, en general, pp. 1553-1565 de esta última publicación para el cálculo de costos y utilidades administrativos, de ventas y de otros conceptos.

de factores tales como las tasas de interés nacional, el perfil de riesgo de la empresa y del proyecto particular y las relaciones deuda/capital, ninguna empresa puede expandirse o permanecer como factor significativo si, en general, no genera una rentabilidad aceptable sobre el capital empleado. Esto significa que las empresas pueden ser expulsadas de los mercados, aun cuando los precios competitivos no hayan caído por debajo de los costos totalmente desarrollados, sino meramente por debajo de costos totalmente desarrollados y de una utilidad razonable. Estos casos ocurren a diario. En aquellos casos en que los precios de los competidores se deben a subsidios externos o a subvenciones cruzadas entre empresas, y no a una estructura de costos o características de productos de orden superior, la decisión de la empresa subvencionada tiene lugar no por razones de eficacia económica, sino debido a señales falsas del mercado. Dichas decisiones dan lugar a ineficiencias económicas, tanto en los mercados nacionales como internacionales.

La misma realidad es obviamente verdadera cuando los precios de venta están por debajo de los costos totalmente desarrollados. En realidad, cuando un competidor vende por debajo del valor normal, debe ocurrir una de tres situaciones: 1) el competidor se encuentra en una posición no sostenible (es decir, el precio es provisional, o bien forzará el cierre de la empresa); 2) el competidor está subvencionado por un gobierno o (menos probable) por un tercero; o 3) el competidor subvenciona sus pérdidas en forma cruzada con lo que los abogados que se especializan en competencia denominarían utilidades “supracompetitivas”. Para la empresa o las empresas que compiten con dichas prácticas de fijación de precios, cada uno de los tres escenarios es igualmente pernicioso, aunque el primero no es sostenible a largo plazo y es posible que sea sobrevivido por otros competidores.

Cualquiera de estos escenarios puede ocasionar que empresas que son económicamente eficientes se conviertan en ineficientes o se vean expulsadas del mercado por razones que no tienen nada que ver con la eficiencia económica, y de hecho lo logra. Por otra parte, el “beneficio” para los consumidores de precios por debajo del valor normal nunca es gratis sino que se logra a costa de una magnitud al menos comparable para otros consumidores. Los consumidores perjudicados en el escenario uno son accionistas y/o acreedores. Los consumidores perjudicados en el escenario dos son contribuyentes y, de manera más indirecta, empresas y consumidores que posiblemente sean afectados por tasas de interés más altas. Los consumidores perjudicados en el escenario tres pueden ser otros compradores del mismo producto o de productos diferentes en el mismo mercado o en mercados diferentes.

Finalmente, las señales falsas procedentes de la discriminación de precios o las ventas por debajo del valor normal pueden crear una avalancha

de distribuciones desacertadas de recursos debido a que usuarios de productos particulares pueden introducirse o expandirse en productos o mercados, donde la competitividad subyacente debiera indicar todo lo contrario, es decir, ni introducirse ni expandirse.<sup>5</sup> En forma similar, las señales falsas pueden hacer que las empresas no logren mejorar la productividad industrial debido al precio artificial de los insumos clave. Puede haber, y a menudo hay, múltiples niveles de ineficiencia económica causados por las señales falsas. Cuando regresan los precios competitivos, la asignación ineficiente de recursos puede autocorregirse, pero solamente después de un desperdicio de capital y de recursos humanos tanto en las industrias competidoras como en la industria secundaria.

Como cuestión general, las leyes sobre competencia no abordan el caso de las ventas por debajo del costo, excepto en casos extremos y sólo cuando puede demostrarse que hubo “resarcimiento”.<sup>6</sup> En los casos en que los bienes son importados, sin embargo, las leyes antidumping ofrecen un remedio posible.<sup>7</sup>

### III. LOS MECANISMOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO ESTÁN SUJETOS A ACUERDOS MULTILATERALES, GARANTIZANDO UNA ARMONIZACIÓN RAZONABLE

A diferencia de las leyes sobre competencia, las leyes antidumping y de subvenciones y cuotas compensatorias surgen de derechos y obligaciones acordados a nivel internacional. Los artículos VI y XVI del GATT 1995 y los acuerdos de implementación de estos artículos forman parte de la Organización Mundial de Comercio que actualmente cuenta con más de 130 miembros. Los acuerdos son extraordinariamente minuciosos, con considerable detalle sobre el método para calcular el dumping, señalando si los subsidios son justificables, e identificando los tipos de factores que

5 Véase Stewart, Terence P., “Administration of the Antidumping Law: A Different Perspective”, en Boltuck, R. y Litan, R. (eds.), *Down in the Dumps: Administration of the Unfair Trade Laws* (1991), pp. 290-291, 298-299. Véase también Eckes, Alfred E., “The Interface of Antitrust Trade Laws Conflict or Harmony? An ITC Commissioner’s Perspective”, *Antitrust Law Journal*, núm. 56 (1987), pp. 417, 423-424; Ong, John D., “The Interface of Trade/Competition Law and Policy: A Businessman’s Perspective”, *Antitrust Law Journal*, núm. 56 (1987), pp. 425, 429-430.

6 Como en el caso *Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 125 L. Ed. 2d 168, 195-97 (1993).

7 Véase Stewart, Terence P. y Brightbill, Timothy C., “Some ‘Heretical’ Observations on the Interaction of U. S. Trade and Competition Laws: A Defense of U. S. Antidumping and Countervailing Duties”, *U. S. Mex Law Journal*, vol. 4, núm. 35, 1996, pp. 37-39. Véase de los mismos autores, “Trade Law and Competition Policy in Regional Trade Arrangements”, *Law & Policy International Business*, núm. 27, 1996, p. 937.

se deben examinar para determinar si existen daños materiales, amenaza o retraso sustancial. Estos acuerdos también indican los requisitos mínimos de vía legal y transparencia.

Todos los países del hemisferio occidental con leyes antidumping y/o derechos compensatorios son miembros de la OMC. Véase por ejemplo, el Grupo de Trabajo del ALCA sobre Subvenciones, Antidumping y Cuotas Compensatorias, Comisión Tripartita de la OEA/IDB/ECLAC, Compendio de Leyes Antidumping y de Subvenciones y Cuotas Compensatorias en el Hemisferio Occidental (mayo de 1997). Por tanto, el enfoque del proceso del ALCA debería ser el de garantizar que las leyes de los países se conformen a sus obligaciones hacia la OMC. Dicha conformidad debería dar lugar a considerable armonización de hecho en el tratamiento de las importaciones al amparo de las leyes de las naciones respectivas. Los países del hemisferio deberán considerar también proporcionar asistencia técnica a los países que actualmente no tienen leyes en caso de que deseen adoptarlas.

#### IV. LAS PRÁCTICAS DE COMERCIO DESLEAL EN LOS PAÍSES DEL HEMISFERIO

Las prácticas de comercio desleal entre los países en el hemisferio prevalecen en los países que tienen acuerdos regionales donde se han eliminado los aranceles, aunque a un nivel inferior que respecto a los demás socios comerciales.

Si bien la incidencia de los casos comerciales tiende a disminuir a medida que se eliminan las barreras al comercio, los niveles dispares de desarrollo económico y otras diferencias significan que el derecho mercantil mantiene su importancia para industrias particulares dentro de un país en momentos particulares. Por ejemplo, los países del hemisferio declararon, en sus informes semestrales ante la OMC, la siguiente cantidad de órdenes antidumping y acuerdos/compromisos de suspensión pendientes en contra de otros países dentro del hemisferio (esto al 31 de diciembre de 1997):

- 1) Argentina: Brasil, 8 órdenes, 2 compromisos  
Chile, 1 compromiso  
Estados Unidos, 1 compromiso
- 2) Brasil: México, 1 orden  
Estados Unidos, 5 órdenes
- 3) Canadá: Argentina, 1 orden  
Brasil, 5 órdenes  
México, 1 orden  
Estados Unidos, 16 órdenes, 1 compromiso  
Venezuela, 1 orden
- 4) Chile: Ninguno
- 5) Colombia: Trinidad y Tobago, 1 orden  
Estados Unidos, 4 órdenes
- 6) Costa Rica: Ninguno
- 7) Guatemala: México, 1 orden
- 8) México: Brasil, 9 órdenes  
Canadá, 1 orden  
Estados Unidos, 19 órdenes  
Venezuela, 4 órdenes, 3 compromisos
- 9) Perú: Brasil, 1 orden  
Chile, 1 orden  
México, 1 orden
- 10) Estados Unidos: Argentina, 6 órdenes  
Brasil, 15 órdenes  
Canadá, 14 órdenes, 1 acuerdo de suspensión  
Chile, 1 orden  
Colombia, 1 orden  
Ecuador, 1 orden  
México, 7 órdenes, 1 acuerdo de suspensión  
Venezuela, 2 órdenes, 1 acuerdo de suspensión
- 11) Venezuela: Estados Unidos, 1 orden

## V. CONCLUSIONES

Durante medio siglo, las medidas contra las prácticas comerciales desleales han sido un componente importante del sistema mercantil liberalizado, así como parte de las políticas comerciales de una serie de países durante casi un siglo. En la medida en que los países del hemisferio continúen liberalizando sus regímenes comerciales e integrándose con los vecinos hemisféricos, de vez en cuando surgirán ciertos problemas mercantiles. Con el tiempo, la eliminación de los aranceles dará lugar a una necesidad menos frecuente de recurrir a medidas antidumping. Sin embargo, dichas leyes seguirán siendo necesarias para situaciones particulares. De igual manera, a medida que los gobiernos reduzcan el nivel de financiamiento para industrias o armonicen de alguna otra forma las prácticas de subsidios, irá disminuyendo la necesidad de casos de derechos compensatorios. No obstante, hasta que se eliminen totalmente los subsidios dichas leyes seguirán constituyendo una herramienta importante para que las industrias y los gobiernos garanticen que las industrias no competirán con las arcas fiscales extranjeras.

Asimismo, en la medida en que avance el proceso del ALCA, los países del hemisferio deberán concentrar sus energías en la reducción de ciertos tipos de subsidios, garantizando la conformidad de las legislaciones nacionales con las obligaciones ante la OMC y prestando asistencia técnica a los países que acaban de adoptar legislación sobre prácticas de comercio desleal.