

Informe de Investigación

Título: El Dumping

Rama del Derecho: Derecho Ambiental, Comercial, Laboral & Público.	Descriptor: Seguridad Social.
Palabras clave: Comercio desleal, Concepto de Dumping, dumping ambiental, Dimensión Social de la Globalización, Cláusula social.	
Fuentes: Doctrina.	Fecha de elaboración: 10 – 2011.

Índice de contenido de la Investigación

1 Resumen.....	2
2 Doctrina	2
a) Las Exportaciones a Precios de Dumping son una Práctica de Comercio Desleal.....	2
Introducción.....	3
El concepto de dumping.....	3
Razones para realizar exportaciones a precios de dumping.....	3
b) El dumping ambiental y sus regulaciones internacionales.....	4
DUMPING OCEANICO POR MEDIO DE VERTIDOS.....	5
ELEMENTOS FACTICOS Y AXIOLOGICOS.....	5
CONCEPTO Y ANTECEDENTES.....	5
c) Dumping Concepto Jurídico.....	6
Definiciones.....	6
Elementos.....	7
1 El sujeto.....	7
2 El Objeto.....	8
Concepto Económico.....	8
- Discriminación Internacional de Precios.....	8
d) La Dimensión Social de la Globalización: Clausulas sociales, Códigos de Conducta y Normas de Responsabilidad social del empresario.....	9
1. INTRODUCCIÓN.....	9
2. GLOBALIZACIÓN "DUMPING SOCIAL".....	9
3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	10
4. LA CLÁUSULA SOCIAL: CONCEPTO.....	11
5. POSICIONES CONTRARIAS A LA CLÁUSULA SOCIAL.....	11
Los países en vías de desarrollo.....	11
e) La empresa pública como ente público.....	13
18) La consagración positiva de los deberes de autofinanciarse y de evitar pérdidas.....	13

19) El juego combinado del " dumping " público y de las subvenciones estatales: una violación de la libertad de empresa y de la igualdad ante la ley.....	14
20) El dumping público es competencia desleal, reprimible administrativa y jurisdiccionalmente.....	15
21) El " dumping " ruinoso, sin subvención ni compensación, también es inconstitucional....	16
22) La alternativa para el Estado: empresa pública igual (a la privada) o monopolio constitucional.....	17
23) La competencia desleal: actividad de peligro, no de daño.....	18
Conclusión General.....	19
f)La Gravitación del «Dumping Social» en el Mercado Mundial.....	20
La Cuestión del «Eco-Dumping» en el Comercio Internacional.....	23

1 Resumen

Sobre el “**dumping**” y su concepto se crea el siguiente informe, el mismo es una vertiente de varias ramas del derecho, como la laboral, la comercial y el derecho público. Se cita doctrina sobre: el comercio desleal, el dumping ambiental, el concepto jurídico de dumping, la globalización como fenómeno, la cláusula social, el dumping público, entre otros.

2 Doctrina

a) Las Exportaciones a Precios de Dumping son una Práctica de Comercio Desleal

[Muñoz]¹

Las líneas de este capítulo tienen el objetivo de establecer por qué las exportaciones a precios de dumping son una práctica de comercio desleal. Con este fin se presenta una definición preliminar del concepto de dumping, se intenta explicar cuáles son las razones que inducen a los productores y exportadores a realizar exportaciones a precios de dumping, se estudian cuáles son las principales condiciones que deben existir para que se puedan realizar este tipo de exportaciones y se detallan cuáles son los efectos que producen las exportaciones a precios de dumping. Finalmente, a manera de enlace con el siguiente capítulo, se pretende establecer cuál es el objetivo de una legislación antidumping dentro del sistema jurídico internacional.

Introducción

En Costa Rica, como en el resto del mundo, es ampliamente entendido que es necesario combatir aquéllas prácticas de comercio que se reputan como "...prácticas de comercio desleal, en especial la conocida como "dumping" ... que es reconocida en todo el mundo como una contravención a los principios éticos esenciales de la actividad comercial."

Sostienen algunos sectores de la producción costarricense que "[q]uienes recurren a esta práctica, interesados en abrirse espacio de [sic] un mercado determinado, deliberadamente causan daño a los productores locales, eliminando las posibilidades de sana competencia. Este procedimiento, como el contrabando ... es sancionado internacionalmente, pues introduce desventajas competitivas totalmente ajenas a la eficiencia y a los costos de producción de la fábrica . . . [L]a situación de comercio desleal suele ser propiciada por una empresa grande y fuerte, en contra de sus competidores más pequeños. La defensa de los afectados, por tanto, equivale a luchar contra un gigante."

El concepto de dumping

Por el momento es necesario establecer una definición del concepto de dumping, sin perjuicio de que luego se pueda establecer un concepto más técnico.

Cuando un país introduce sus productos en el mercado de otro a un precio inferior al establecido para el mismo producto en su propio mercado, en un tercer mercado, o por debajo del costo de su producción (valor normal o justo), de manera tal que causa un perjuicio importante a una industria o producción existente en el país importador o retrasa sensiblemente la creación de una producción o industria nacional de este país, se considera que ese país es responsable de la práctica de dumping.

Razones para realizar exportaciones a precios de dumping.

Las principales razones para realizar exportaciones a precios de dumping se pueden resumir de la siguiente manera: 1. estrategia de mercadeo para incrementar las exportaciones de un país en un mercado determinado, conocida como dumping predatorio o intermitente, 2. instrumento para exportar aquéllos bienes que no se pueden vender en el mercado nacional debido a una baja en la demanda de esos bienes, conocido como dumping esporádico, y 3. estrategia a largo plazo para aprovechar la capacidad de planta de los exportadores desarrollando así economías de escala, conocida como dumping continuo.

1. Dumping predatorio: Los efectos de este tipo de dumping son realmente dañinos. El exportador pretende detener o eliminar el desarrollo de su competencia en el mercado que ha escogido para realizar sus exportaciones a precios de dumping.

Este tipo de dumping se lleva a cabo en la práctica a través de exportaciones incluso por debajo del costo marginal (o lo que es lo mismo, por debajo del precio de equilibrio, pues los principios básicos de microeconomía establecen que el nivel de producción óptimo o donde el beneficio de una empresa es máximo es aquél donde el costo marginal y el ingreso marginal son iguales al precio de equilibrio) de manera tal que después de que los productores del país importador son eliminados, el exportador podrá aumentar sus precios por arriba de los costos marginales y obtener ganancias suficientes incluso para cubrir las pérdidas producto de las exportaciones a precios de dumping.

2. Dumping esporádico: En relación con la categoría anterior, este tipo de dumping es menos

perjudicial para el comercio internacional. En periodos en los que la demanda por un determinado producto es baja y los productos no se venden en el mercado local tal como se había esperado, los productores prefieren deshacerse de ese acervo mediante exportaciones a precios de dumping, que venderlo barato en su propio mercado y desajustar así su propia estructura de precios. Se considera que en periodos de baja demanda es razonable para los productores de un bien determinado continuar produciendo (en el corto plazo) en el tanto puedan vender sus productos a un precio equivalente a sus costos variables (promedios). Así, si hay dos países que, aunque sus costos totales de producción para un producto determinado son iguales, y si en uno existe una recesión y los costos variables para la producción de ese producto son menores, a este país le convendrá exportar a precios de dumping, específicamente a un precio por lo menos equivalente a sus costos variables, los productos que no haya querido vender en su mercado local.

3. Dumping continuo: Esta forma de dumping busca la maximización de las ganancias a través del mejor aprovechamiento posible de la capacidad de planta de los exportadores, de manera que los ingresos marginales de producción sean iguales a los costos marginales de producción. Este tipo de dumping se basa en la idea de que los costos (marginales) en el largo plazo se harán más baratos en el tanto se produzcan más bienes y se vayan desarrollando economías de escala. Un ejemplo de este razonamiento es el siguiente : si los costos fijos de los productores de un determinado bien son altos, estos productores tratarán de maximizar sus ganancias mediante la máxima utilización posible de su capacidad de planta, es decir, producirán tantas unidades como les sea posible. Si estos productores no pueden o no quieren vender toda su producción en el mercado interno al precio de equilibrio, estos productores exportarán el resto de su producción a precios de dumping. Así, si una empresa produce un millón de unidades de determinado bien con un turno de trabajadores que labora sólo durante el día y si el precio de ese bien es de \$20 la unidad, con costos fijos que equivalen a \$6, y costos variables de \$10, entonces esa empresa está teniendo una ganancia de \$4 por unidad y ha cubierto todos sus costos fijos con esas ventas, por lo que podría exportar más bienes producidos por un turno de trabajadores que laboren durante la noche, digamos un millón de unidades extra, a un precio tal que sólo tenga que superar los costos variables (promedio), es decir, los \$10, obteniendo así mayores ganancias. El quid de este negocio estaría en no afectar el precio del primer millón de unidades producidas con el precio del segundo millón, lo que se podría lograr con un dumping bien sistematizado.

b)El dumping ambiental y sus regulaciones internacionales

[Liao]²

La palabra dumping viene del idioma inglés la cual significa depositar y en el caso del dumping ambiental es la actividad por medio de la cual se desechan deliberadamente ciertos productos, los cuales son lanzados al ambiente, que en la mayoría de los casos causa contaminación ambiental. El dumping ambiental abarca muchos campos, pero en lo que a nuestra investigación respecta nos centraremos en el dumping oceánico por medio de vertidos.

DUMPING OCEANICO POR MEDIO DE VERTIDOS

A partir del año 1972 se inicia la promulgación de regulaciones proteccionistas en materia de dumping oceánico por medio de vertidos, debido a que antes de este año se contaminaba indiscriminadamente por medio de esta actividad, lo cual trae graves consecuencias al medio ambiente. Por lo anterior el fin de las regulaciones es minimizar los efectos de esta práctica y así proteger la naturaleza. Así es como se llega a tomar conciencia de los efectos nocivos que pueden acarrear esta actividad.

ELEMENTOS FACTICOS Y AXIOLOGICOS

En la presente sección lo que haremos es indicar cuales son las diferentes acepciones del concepto dumping oceánico por medio de vertidos, además de describir la evolución de esta actividad, ya que es de vital importancia el conocimiento de las causas y motivos por los cuales se llegaron a adoptar regulaciones en esta materia. Indicaremos además los principios básicos que rigen la materia de derecho ambiental, ya que estos son de gran importancia para nuestro análisis, así como para la adopción de las regulaciones en esta materia.

CONCEPTO Y ANTECEDENTES

La definición más generalizada y aceptada sobre el dumping oceánico o contaminación por medio de vertidos, a nivel mundial es contenida en la Convención de Londres de 1972 sobre "la prevención de la contaminación marina por medio del dumping de desechos", por el hecho de que este instrumento ha sido ratificado por una considerable cantidad de Estados. Debido a su carácter mundial y no regional como la de Oslo de 1972, la de Helsinki de 1974, la de Barcelona de 1976 por ejemplo, se visualiza su gran amplitud y libertad de participación para todos los países del mundo al ser una Convención de tipo abierta.

El significado que se contempla en la Convención de Londres de 1972 sobre dumping oceánico es: **"Dumping means : 1- any deliberate disposal at sea of wastes or other matter from vessels, aircraft, platforms or other man made structures at sea; 2- any deliberate disposal at the sea of vessels, aircraft, platforms or other man made structures at sea. Dumping does not include: 1- the disposal at sea of wastes or other matter incidental to, or derived from the normal operations of vessels, aircrafts, platforms or other man-made structures at sea or their equipment, other than wastes or other matter transported by or to vessels, aircrafts, platforms or other man-made structures at the sea, operating for the purpose of disposal of such matter or derived from the treatment of such wastes or other matter on such vessels, aircraft, platform or structures"** [O.N.U. Convención de Londres sobre la prevención de contaminación marina por dumping de desechos u otros materiales, 1972, no ratificada por Costa Rica, www.unitednations.com, art.3, incs. a y b. "Dumping significa: 1- cualquier acción de depósito de basura u otros productos en el océano provenientes de barcos, aeronaves, plataformas o cualquier otra estructura construida por el hombre en el océano; 2-cualquier acción de depósito de barcos, aeronaves, plataformas o cualquier otra estructura construida por el hombre en el océano. El dumping no incluye: 1- cualquier acción de depósito de basura u otros productos en el océano de manera incidental o derivada de las operaciones normales de barcos, aeronaves, plataformas o cualquier otra estructura construida por el hombre en el océano y de sus equipos, siempre y cuando que no sea basura u otros productos transportados por barcos, aeronaves o plataformas u

otra estructura construida por el hombre que operen para desechar esos productos o derivado del tratamiento de tales desechos u otros productos en barcos, aeronaves, plataformas o cualquier otra estructura construida por el hombre", (traducción propia)]

En la presente definición se logra observar que se da la exclusión de ciertas actividades de la definición de dumping oceánico, con lo cual se entiende que existen ciertas actividades por medio de las cuales se contamina el océano y son consideradas por la Convención antes citada como lícitas.

Un ejemplo de la preponderancia de la Convención de Londres de 1972 se puede apreciar en el Protocolo para la protección al ambiente marino en el mar Báltico por contaminación por causa del dumping de Bucarest del año 1992 y la Barcelona de 1976, en las cual se utiliza la definición anteriormente indicada.

En la lista del anexo primero de la Convención de Londres de 1972 se indican los materiales prohibidos para ser depositados en los océanos, por cuanto si alguno de productos contenidos en el anexo citado son depositados en los mares, esta actividad será considerado como dumping oceánico por medio de vertidos. En el año 1996 se emitió un Protocolo el cual intenta reemplazar la Convención de Londres de 1972 y una de sus innovaciones fue introducir un cambio significativo en el anexo primero, al realizar una lista ya no de los productos que se consideran dumping oceánico al ser desechados hacia el mar, sino que se incluye solo en la lista los materiales o productos permitidos para el desecho de ellos hacia el océano, con lo cual se cambia de una regulación positiva a una negativa.

c)Dumping Concepto Jurídico

[Arias]³

Definiciones

Una vez expuesto el concepto legal, se explicará y analizará lo que en doctrina jurídica se conoce bajo el nombre de dumping.

Para ese fin se partirá de definiciones establecidas o consignadas en en distintos diccionarios técnico-jurídicos, a saber:

AZARA y EULA, mencionan que por este término se puede entender *"...il prezzo o il sistema di prezzi adottato per conquistare o dominare un mercato estero eliminando imprese o gruppi di imprese concorrenti. Tale prezzo, generalmente molto più basso di quello praticato negli scambi all'interno, puo essere talvolta anche inferiore al costo di produzione..."* (el precio o el sistema de precios adoptado para conquistar o dominar un mercado extranjero eliminando empresas o un grupo de empresas concurrentes. Tal precio generalmente mucho más bajo que aquel practicado en su mercado interno, puede ser también inferior al costo de producción...")

Por su parte el profesor CABANELLAS, menciona que el dumping *"Expresa el proposito o la realidad de inundar el mercado con productos a precios más bajos que los habituales, e incluso que los de coste con finalidad de anular la competencia..."*

En forma similar, ARGERI, se refiere a este concepto como aquella "...venta masiva de mercaderías a precios inferiores a los corrientes en plaza en un mercado extranjero (Viner), impidiendo de esa manera la competencia de la producción local."

Como es fácil observar, las definiciones antes citadas se apoyan en conceptos económicos (discriminación de precios y en las ventas por debajo del costo) para explicarlo de una manera jurídica, situación que no es de extrañar por ser esta figura un fenómeno de naturaleza económica.

Con base en las definiciones anteriores y tratando de abstraerse, en lo posible, de tocar aspectos económicos, se propondrá una definición propia de dumping:

El Dumping es una práctica desleal de comercio internacional que consiste en la exportación de bienes a un valor inferior a su valor normal, causando o amenazando causar con ello un daño importante a la producción de un bien similar en el país de importación.

Esta es tal vez la construcción menos económica de una definición jurídica de dumping. Sin embargo aún contiene elementos de esa materia.

Una definición de un aspecto particular del derecho internacional económico (en este caso el dumping) no puede desligarse de aspectos económicos; y es que el derecho se alimenta del dato fáctico, de la realidad, y esta realidad es social, económica, laboral, política, etc.

Con todo esto, se quiere resaltar el hecho de que, si alguien quisiera entender a cabalidad el concepto de dumping desde el punto de vista jurídico, debe primero comprender el dumping desde un punto de vista económico; y aun cuando se mueva dentro del discurso jurídico, la referencia a aspectos económicos es de principio, no se puede negar.

Elementos

En una correcta técnica jurídica, el siguiente paso a seguir en relación con este concepto, es descomponerlo y analizarlo en sus elementos.

1 El sujeto

Este punto se puede dividir en:

1.1 Sujeto Activo

En cuanto al sujeto activo, se puede decir que este será el dumper, persona física o jurídica que realiza las ventas de los productos que se van a exportar a otro país con un valor inferior a su valor normal.

1.2 Sujeto Pasivo

El sujeto pasivo es el país importador, el cual, por medio de su industria, se ve perjudicado por la práctica

de comercio desleal conocida como dumping, llevada a cabo por el dumper.

Es pasivo por no participar de ninguna manera en la importación de los productos objeto de dumping que ingresan a su mercado local, sino que, como ya se dijo, éste se ve afectado por los mismos de una manera directa.



2 El Objeto

El objeto del dumping es la exportación de bienes a un precio inferior de su valor normal causando o tratando de causar un daño a la industria del país importador.

Concepto Económico

A pesar de no ser esta investigación de carácter económico, es imposible obviar la naturaleza dual del concepto de dumping, ya que el mismo es tanto económico como jurídico (cuya unión ha generado el término utilizado en las normas), por lo que se tratará de elaborar una aproximación de lo que se entiende por este término en la doctrina económica dominante, con el fin de brindar una visión más integral al lector.

JACKSON Y VERMULST, dicen que "Economists have always defined dumping as transnational price discrimination where prices vary between national markets. Although they still object in principle, they now accept that dumping may also be defined as a transnational sale below cost".

Con base en la cita anterior, es necesario explicar en qué consisten estos dos conceptos:

- Discriminación Internacional de Precios

De una manera general, se puede decir que la discriminación de precios ocurre cuando diferentes unidades de un mismo producto se venden a precios distintos, por razones no asociadas con diferencias en los costos, o cuando varias unidades de un mismo producto se venden al mismo precio donde los costos son disímiles.

El dumping se da al vender un bien en el mercado del importador a un precio inferior al que se vende, el mismo producto, en el mercado del exportador, no calzando la misma figura cuando ocurre al revés ("dumping inverso"- "reverse dumping") con base en la justificación de que un bien se debe vender a un precio igual o mayor en el mercado del importador, por atribuírsele un mayor costo por razón del transporte, y otros costos asociados con la venta del producto en un mercado extranjero.

Sin embargo, a manera de excepción, el dumping en este sentido puede ser un fenómeno natural (económicamente hablando) pese a los costos extra en el comercio. Esta es la situación de aquellas compañías que en su mercado doméstico se ven protegidos de competidores o que son un monopolio, ya que en este mercado podrán elevar los precios en grandes porcentajes sin perder demanda, pero en los mercados extranjeros tendrán que vender a un precio comercialmente aceptable si quieren sobrevivir. Un ejemplo de esto es el caso de la industria coreana de productos electrónicos.



d) La Dimensión Social de la Globalización: Clausulas sociales, Códigos de Conducta y Normas de Responsabilidad social del empresario.

[van der Laet]⁴

1. INTRODUCCIÓN

Para países de un gran desarrollo del Derecho del Trabajo, no sólo por acción de la normativa estatal sino especialmente de la contratación colectiva, el tema de las cláusulas sociales, los códigos corporativos de conducta y las normas de responsabilidad social del empresariado puede sonar extraño. Y con razón. Recientemente el profesor Pera recordaba algo que con frecuencia olvidamos: probablemente un 90% de la población mundial no conoce el Derecho del Trabajo. Al ciudadano de un país rico con un Derecho Laboral dinámico le debe parecer de la época más preterida estudiar instituciones que generalmente se refieren a mínimos. Por ello, creo que es necesario transportarse a las condiciones y circunstancias de la mayoría de los países de este mundo, para poder entender en su exacta medida la trascendencia que puede tener la relación entre el comercio internacional y el Derecho del Trabajo.

Quizá algunos me corregirán, indicando que no es exacto que no existan leyes, y quizá muy avanzadas, en países del tercer mundo. Y sin duda tendrán razón. Sin embargo, el distinguido profesor uruguayo -y además queridísimo amigo- Américo Plá Rodríguez ha destacado la "*falta de autenticidad*" del Derecho de muchos países, básicamente de América Latina. Aunque seguramente su apreciación tiene una validez universal, al hacer referencia a la perfección, en la letra, de las instituciones jurídicas laborales, y a su imperfección, en la practica, o ,mejor dicho, a su no aplicación.

En materia de ratificación de los convenios de la OIT suele suceder algo similar a lo que ocurre con la legislación: hay países que hacen un asunto de orgullo nacional ratificar el mayor número de convenios internacionales (cuál si fuera la tabla de goles de algún campeonato), aunque en la realidad, no se hacen con carácter previo a la ratificación estudios relativos al impacto que dicha legislación internacional tendrá en el Derecho interior, de forma que después ésta no se aplica.

¿Y no es un fenómeno extraño que en tiempos en los que se pregona por todo el mundo la flexibilización de las normas laborales o su casi desaparición (desregulación) debido a las rigideces que generan en el mercado de trabajo, surja todo este menú de opciones que examinaremos, a través del cual se pretende lo contrario: mínimos, controles, sanciones?

¿Será que, más que principios éticos universales pesan en su adopción sobre todo razones más programáticas de conservación de

puestos de trabajo en los países desarrollados, bloqueando posibles ventajas comparativas que pueden tener los países en vías de desarrollo? Así como es imposible conocer el fuero interno de las conductas humanas, puede resultar difícil establecer el de las naciones.

2. GLOBALIZACIÓN "DUMPING SOCIAL"

La globalización de la economía ha creado un "*mercado laboral global*", que ha sido definido por

Etwell como el resultado de la producción tecnológica standard, de capital altamente móvil, así como de comparaciones de logros en productividad, flexibilidad para el empleador y condiciones laborales y salariales.

La existencia de este mercado laboral globalizado tiene como consecuencia inexorable la búsqueda de regulaciones laborales que eviten el "*dumping social*", pues se plantea el problema de que la economía se ha globalizado pero las instituciones y los mercados laborales siguen basados en niveles nacionales y subregionales.

Por "*dumping social*", en la doctrina, generalmente se identifica la obtención de ventajas comerciales a costa de la ausencia de Seguridad Social y de derechos laborales para los trabajadores.

Se teme que las ventajas que para un país pueda tener un bajo nivel de protección laboral y de Seguridad Social pueda generar un "*círculo vicioso de retroceso social*" a nivel mundial. Este temor ha llevado al planteamiento del tema de la llamada "cláusula social" en los acuerdos de libre comercio.

En abril de 1994, algunos países -especialmente Estados Unidos y Francia- insistieron en que la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se estaba creando, debería incluir una cláusula social en el sistema de comercio mundial, a través de la cual se exija el respeto de un mínimo de normas sociales y se impongan sanciones a los países que no respetan esas normas mínimas, las cuales tendrían que ser previamente determinadas. La preocupación de esos Estados y de ciertos sectores sindicales era, precisamente, el "*dumping social*".

Por otro lado, hay corrientes de pensamiento diferentes, que pueden sintetizarse en el contenido de un artículo publicado en el periódico La República de Costa Rica bajo el título: "*ni leyes laborales o ecológicas, sólo comercio*". El último párrafo de ese artículo indica que "*sobre todo, el comercio no es un mecanismo para solucionar todos los problemas sociales del mundo, ni mucho menos un instrumento para obligar a que otros países adopten normas de conducta, leyes ecológicas, legislaciones laborales o de conciencia moral. La premisa fundamental representa una de las leyes más sencillas de la actividad económica: cuando el intercambio es libre y voluntario todos se benefician*".

Se ha venido planteando, por tanto, un debate en torno a si debe existir una vinculación entre el comercio internacional y los derechos laborales.

Pretendemos analizar esta cuestión aquí, haciendo referencia a lo ocurrido en el plano multilateral (Organización Mundial del Comercio, Organización Internacional del Trabajo y procesos de integración regional) en el plano estatal y también en el de las iniciativas privadas: reglas etiquetado social, códigos corporativos de conducta y la Norma sobre Responsabilidad Social 8000.

3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El tema de la vinculación entre el comercio internacional y las normas de trabajo, a pesar de su actualidad, no es nuevo, pues se ha señalado por Servais que es tan antiguo como las mismas normas internacionales. Ya en 1788, Jacques Necker, banquero y Ministro de Finanzas del Rey Luis XVI de Francia, indicó que si un país abolía el descanso semanal, obtendría indiscutiblemente una ventaja, pero a condición de ser el único en hacerlo, pues si otros países lo imitaban se volvería a la situación anterior.

4. LA CLÁUSULA SOCIAL: CONCEPTO

Por cláusula social, en sentido estricto, se entiende la inclusión en los convenios internacionales de comercio de una cláusula que fije normas mínimas o equitativas de trabajo como condición para beneficiarse de las ventajas que surgen de esos tratados.

Se acepta como términos sinónimos al de cláusula social, los de "*derechos internacionalmente reconocidos a los trabajadores*" y "*normas laborales internacionales mínimas*".

La cláusula social puede ser "negativa", cuando prevé la posibilidad de aplicar sanciones al país infractor, como la prohibición de la importación de bienes; o puede ser "positiva", cuando se beneficia al país que cumple, dándole un acceso más flexible al mercado internacional. En la realidad los sistemas prevén simultáneamente ambas.

La introducción en los tratados de libre comercio de las cláusulas sociales es un tema sumamente polémico y, por lo general, recibe críticas de los empleadores, de muchos gobiernos, mientras que se reclama como una necesidad por parte de las organizaciones de trabajadores, recibiendo el apoyo unánime de éstas.

Desde la perspectiva de los trabajadores, se concibe las cláusulas sociales de la siguiente manera, según la exposición de un delegado trabajador ante la Conferencia Internacional del Trabajo de 1994: "*no se trata de la protección del comercio, se trata de la protección de las personas. No se trata de establecer salarios mínimos en el mundo entero. No se trata de trasladar salarios y condiciones de trabajo del primer mundo al tercer mundo. Se trata de asegurar que los derechos humanos fundamentales se respeten en todos los países que comercian ...La cláusula social propuesta contempla que la negociación libre es la manera de establecer los salarios y las condiciones de empleo que puede permitirse un país a la luz de sus circunstancias nacionales*".

5. POSICIONES CONTRARIAS A LA CLÁUSULA SOCIAL

Los países en vías de desarrollo

Han sido los países en vías de desarrollo el principal grupo opositor a ligar el comercio internacional a una cláusula social. Entre los argumentos que han dado, según la enunciación de Van Liemt, están los siguientes:

1o Proteccionismo. El movimiento a favor de establecer una cláusula social se funda en el éxito que han tenido los países exportadores en el incremento de las exportaciones, lo que provoca presiones cada vez mayores de proteccionismo dado el fuerte desempleo que hay en los países importadores. La consideran el fruto de un proteccionismo encubierto, que podría afectar el desarrollo industrial de los países exportadores y privarles de una de sus principales ventajas comparativas, como la posibilidad de aprovechar productivamente una mano de obra barata.

2o Intervencionismo. Estos países consideran que se trata de una injerencia en sus asuntos internos y una ofensa que se les pida asumir obligaciones en materia social a cambio de concesiones comerciales.

3o Hipocresía. Se señala la contradicción que existe entre pedir la inclusión de cláusulas sociales en los tratados de comercio, mientras se mantienen relaciones de tipo económico y financiero con otro países, como por ejemplo, en el pasado, Sudáfrica, cuando éstos no garantizan las garantías fundamentales para gran parte de la población.

4o Creación de desequilibrios internos. También se alega que este mecanismo centra la

atención en las normas de trabajo aplicables especialmente al sector manufacturero, que es el que produce para la exportación, sin que ello signifique necesariamente que tales disposiciones sean las que necesiten ser mejoradas en el país exportador, toda vez que es respecto de los trabajadores de los otros sectores de esas naciones donde existen las situaciones más delicadas y que, por el contrario, al mejorarse a través de la presión que ejerce una cláusula social la posición del sector manufacturero, se ahondarán dentro del exportador las diferencias con los otros sectores, especialmente los de las plantaciones, las minas, la industria de la construcción y las pequeñas empresas de servicios que trabajan para el mercado interno.

5o Falta de mecanismos objetivos para la solución de problemas. También se apunta como argumento contrario a establecer un vínculo entre comercio internacional y derechos laborales la inexistencia de un procedimiento mediante el cual un órgano independiente, sensible a las preocupaciones de los países en desarrollo, resuelva las disputas sobre la materia.

6o Diferencias de enfoque respecto de los Derechos Humanos. Refiere Etwell que varios gobiernos asiáticos cuestionan el enfoque de la relación entre comercio y derechos laborales que se hace desde la perspectiva de los derechos humanos, por entender que el concepto de éstos está ligado necesariamente a aspectos culturales. En este sentido, estiman que el concepto americano pone mucho énfasis en los derechos políticos y las libertades individuales y no lo suficiente en los derechos de la colectividad, especialmente el derecho a ser protegido de la deprivación económica ("economic deprivation").

El Consejo del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) recomendó en junio de 1994 a los Estados que lo componen continuar oponiéndose a la cláusula social, al mismo tiempo que apoyó *"la adopción de una política más indicativa de la observancia de los derechos laborales en la OIT, incluida la ratificación de un mayor número de convenios por parte de un mayor número de países, y la ejecución de acciones bilaterales y multilaterales encaminadas a mejorar las políticas sociales y el desarrollo institucional de la región para la instrumentación de programas sociales"*.

Los Ministros de Trabajo de Centroamérica, Panamá y República Dominicana, en una reunión celebrada en San José de Costa Rica los días 17, 18 y 19 de octubre de 1994, emitieron la Declaración de San José, en la que manifestaron lo siguiente:

"Que el comercio internacional constituye un mecanismo de la integración y desarrollo de los pueblos, siempre que se sustente en reglas y principios de equidad y se respete la soberanía de las naciones y la competencia de la organización nacional e institucional responsable de la temática social-laboral.

Que los derechos laborales mínimos reconocidos internacionalmente son parte integrante de los derechos humanos universales, los cuales deben ser cumplidos por todos los países a través de sus instituciones y mecanismos nacionales".

[...]



e) La empresa pública como ente público

[Ortiz]⁵

[...]

18) La consagración positiva de los deberes de autofinanciarse y de evitar pérdidas

Los anteriores principios son reglas positivas de nuestro ordenamiento en lo que toca a las empresas públicas y específicamente a las subsidiarias de CODESA A, por virtud de los arts. 9 y 10 del Reglamento sobre el Funcionamiento de Empresas Estatales Estructuradas como Sociedades Mercantiles, los cuales en lo conducente disponen:

"Art. 9: Los recursos de que dispongan tales empresas, deberán ser empleados exclusivamente en los objetivos que les han sido asignados".

Esta norma indica claramente que los fondos de las subsidiarias de CODESA están asignados a un fin que les viene asignado desde fuera, por CODESA, y que tienen que preservarse y emplearse para lograr ese fin, sin destruirse ni perderse en subvenciones a otros entes ni al público consumidor. Cualquier disposición en contrario, por virtud de la que intencionalmente se incurra en pérdida, con detrimento del patrimonio social de una cualquiera de dichas subsidiarias, es violación de esanorma y de los principios generales de "necesaria realización del fin legal" y de "necesaria autofinanciación" de las actividades de toda empresa pública.

El art. 10, párrafo primero, dispone:

"Art. 10: Las empresas a que se refiere el presente Reglamento deberán procurar, por todos los medios idóneos posibles, sin afectar la necesaria agilidad que garantice la oportuna atención de las necesidades, que los precios de las compras y ventas de bienes y servicios así como los que se paguen en contratos de ejecución de obras, sean justos y razonables".

Esto impone a las subsidiarias de CODESA el cobrar por sus productos y servicios precios que restituyan a su patrimonio, por lo menos, los costos de los mismos, como único medio a su alcance para autofinanciarse y mantenerse dentro del mercado; ese sería el único precio "justo y razonable" de conformidad con el indicado reglamento, por la sencilla razón de que la empresa pública, por ser tal, debe lograr, si no funcionar con lucro como su homónima privada, sí al menos, recuperar sus costos y, como ya se dijo, autofinanciarse.

Por otra parte, es muy claro que cualquier precio deliberada e intencionalmente deficitario, para no cubrir el costo del producto vendido (el fertilizante), sería una donación de la parte del costo no cobrada y, por ahí, la pérdida de recursos para el cumplimiento de los fines asignados por CODESA a la empresa pública, con violación del principio ya explicado de: "necesaria realización del fin público". Es por eso que el art. 9 del reglamento arriba citado prohíbe que los recursos de las filiales o subsidiarias de CODESA puedan gastarse en donaciones, con lo que prohíbe que puedan hacerse erogaciones intencionalmente a pérdida o a fondo perdido, como los precios deficitarios o por debajo del costo. Un precio deficitario es, entonces, una donación de la parte del costo no cobrada y, además, o por eso mismo, una disposición con enajenación de los costos donados o no cobrados, sujeta al art. 97 de la Ley de Administración Financiera, que dispone:

"Art 97. La enajenación de bienes inmuebles de dominio público del Estado o de sus instituciones, salvo para el destino que tengan fijados por ley, o de los demás bienes cuyo valor sea mayor de un



millón de colones, requiere, además de ajustarse a los trámites de la presente ley y de su reglamento, contar con aprobación previa y expresa de la Asamblea Legislativa y con la aprobación de la Contraloría General de la República, si la autorización legislativa no fuere específica".

Todo precio deficitario dado o acordado por la empresa pública sin autorización de la Asamblea Legislativa y, eventualmente, de la Contraloría General, sería una violación frontal de esa norma, que causaría la nulidad absoluta de lo así dispuesto por imperativo del art. 100 L.A.F.R. y del art. 288 R.C.A.

19) El juego combinado del " dumping " público y de las subvenciones estatales: una violación de la libertad de empresa y de la igualdad ante la ley.

El art. 46 de la Constitución consagra la libertad de empresa (de industria y comercio entre otras), y prohíbe cualquier acto - aun si es ley u originado en una ley - que restrinja ilegítimamente esa libertad. Consecuentemente, prohíbe también las prácticas de tendencia monopolística, por ser el monopolio lo contrario a la libertad que así deja consagrada. Los monopolios de hecho deben evitarse por acción del Estado y, una vez existentes, ser sometidos a una legislación especial, para evitar sus abusos. Los monopolios de derecho sólo caben en favor del Estado y municipalidades, por ley de mayoría calificada. Todo lo anterior indica un régimen de principio en favor de la libertad de industria y comercio, que exige ley para sus excepciones, sin la cual la limitación o intervención administrativas resultarían ilegítimas, por inconstitucionales. Es decir: hay una reserva legal de la libertad de empresa amparada en el juego conjunto y armónico de los arts. 11,28 y 46 de la Constitución, según los cuales la autoridad requiere de ley para actuar en uso de potestades que le permitan - como la de crear una sociedad anónima o de participar predominantemente en una empresa pública con igual forma - interferir con aquella libertad o menoscabarla, en forma tal que el empresario debe reputarse constitucional y legalmente libre para desarrollar su empresa sin la concurrencia de una empresa pública, salvo que ésta se halle fundada en una ley por razones de orden público que justifiquen tal concurrencia.

Se trata de un acto peligroso para el orden público de la libertad de empresa y de mercado y sólo la ley puede autorizarlo. De todas las razones ya dadas, que lo justifican, hay dos fundamentales desde el punto de vista de la libertad de comercio e industria: la primera es la de que toda empresa pública es una restricción a la libertad constitucional correspondiente, si hay competencia con otras empresas privadas en el mismo ramo; la segunda es la de que toda empresa pública concurrente goza de posiciones especiales de hecho y derecho frente al competidor privado, en virtud de sus conexiones con el sector público y de normas y principios de derecho público (que siempre se le aplican, como la necesidad de agotamiento de la vía administrativa, la inembargabilidad de sus bienes, la inexistencia de quiebra en su contra, etc., y aún, ciertas potestades de imperio, como la de dictar reglamentos sobre el servicio público a su cargo, la de realizar contratos propiamente administrativos fuera de su giro ordinario, o, desde una posición pasiva, la sujeción de sus contratos a aprobación de la Contraloría General). La principal de esas ventajas en la competencia es la posibilidad normal - fundada en las prácticas políticas y administrativas, pero también en normas expresas - de que el Estado u otros entes públicos le otorguen subvenciones, sea cual fuere su forma.

La existencia de las subvenciones - entendidas como beneficios de índole pecuniaria o jurídica, gratuitamente otorgados por el Estado a la empresa pública del caso - crean una desigualdad en la competencia, que así resulta imposible para la empresa privada. La subvención se traduce necesariamente en una disminución de costos o en un aumento - sin costo - de los ingresos, que fortalece la posición de la empresa pública y que se traduce finalmente en una rebaja de precios que la privada no puede seguir, por estar por debajo de sus costos. De este modo, la política de

precios de la empresa pública se convierte en una práctica monopolística, pues conduce a la desaparición de la empresa privada competidora, no por ineficiencia de ésta, sino por privilegios y ventajas inasequibles para ella, porque sólo están a disposición de la empresa pública.

20) El dumping público es competencia desleal, reprimible administrativa y jurisdiccionalmente

Llámase competencia desleal precisamente la que tiene por efecto sustraer o impedir la clientela del competidor mediante prácticas irregulares y contrarias a la corrección en las relaciones de competencia con éste, por opuestas a la verdad (por engaño en cuanto a las características del producto propio o del ajeno); al honor o al respeto recíprocos (por denigración del adversario o de su producto); a la libertad en la competencia (por incompatibles con las condiciones normales de ésta, en contra de la pluralidad de competidores o de la posibilidad racional de una ganancia). La forma principal de esta competencia desleal en las relaciones entre la empresa pública y la privada es, como se dijo, el uso de subvenciones públicas o estatales que permitan a aquella bajar los precios por debajo del costo racional y objetivo de mercado y colocar al competidor privado en la necesidad de hacer lo mismo y arruinarse - por crecer de la subvención que enjuga la pérdida - o mantener su precio más alto y arruinarse igualmente, por falta de clientela. Es decir: el llamado "dumping" coloca al competidor ante la necesidad de cerrar el negocio, por imposibilidad de competir. Se trata siempre de una rebaja artificial de precios por debajo del costo objetivo de mercado, que descarta de éste el producto del competidor al hacerle imposible la competencia, por razones totalmente extrañas a la mayor eficiencia de la empresa o a la calidad del producto vendido, que pueden ser, incluso, inferiores en el autor del "dumping" y en su producto, que en la víctima del mismo. Es un acto típico de competencia desleal y, cuando el autor es un ente o una empresa públicos, un claro abuso de poder.

No hay en Costa Rica un régimen general de la competencia desleal, tal y como lo manifiesta un distinguido autor costarricense, Fabio Alberto Arias Córdoba, La competencia desleal en el Derecho Costarricense, Istitia, Año 2, N.º 17, pág. 10. Sin embargo, en lo que toca al dumping, hay definiciones dadas por normas costarricenses relativas a otras materias, principalmente la que ofrece el reglamento ejecutivo Ne 16.790 MEC de 13 de diciembre de 1985, Capítulo IV, cuando dispone éste:

"Art. 6. Se entiende que existen prácticas de comercio desleal cuando se realice la importación o venta de mercancías procedentes de fuera de la región a precios inferiores a su valor normal, mediante subsidios, subvenciones o cualesquiera otros mecanismos que permitan reducir los precios y que causen o amenacen causar perjuicios graves a la producción centroamericana o desestimen la inversión en la región".

Por su parte el art. 8 ibídem dispone:

"Art. 8. Se entiende que se aplican subsidios, subvenciones y mecanismos para reducir los precios, cuando el Estado, sus instituciones o las empresas del país exportador de fuera de la región, otorguen incentivos a la producción o exportación de mercancías que directa o indirectamente disminuyan artificialmente los costos, o incrementen las utilidades, para mantener o aumentar las exportaciones".

El art. 9 ibídem dispone:

"Art. 9. Se entiende que hay perjuicio o amenaza de perjuicio a la producción centroamericana, cuando, a consecuencia de la importación o venta de mercaderías procedentes de fuera de la región a precios inferiores a su valor normal, se tienda a sustituir la producción centroamericana, o

a retrasar la ampliación o el establecimiento de nuevas actividades productivas en la región".

Estos conceptos son también aplicables al dumping interno, el que ocurre en el mercado nacional, no sólo en el centroamericano.

21) El " dumping " ruinoso, sin subvención ni compensación, también es inconstitucional

Lo decisivo para que haya competencia desleal es que haya rebaja injustificada de los precios por debajo del costo, aún si no hay subvención compensatoria y aún si las malas políticas del jerarca del ente público consisten en descapitalizarlo y quebrarlo, pues aún en tal caso el competidor privado se verá expuesto a la quiebra por obra de la política de precios deficitarios aplicada por la empresa pública. Se trataría, incluso en este caso, de una destrucción de la posibilidad de hacer una ganancia legítima, que desemboca finalmente - y aun sin intención - en el resultado de hacer imposible la competencia, al sustituir el juego del libre mercado en la fijación de precios con otra de los mismos, administrativamente impuesta por debajo del costo, que impide ese libre juego y la supervivencia del competidor. Para que haya competencia desleal basta con el resultado o impacto final del dumping sobre el competidor, como mercadeo de una mercancía por debajo de su costo objetivo de mercado, sin que importe al efecto el impacto interno que ello pueda tener sobre la empresa que lo opera, y tanto si este último es ruinoso como si es lo contrario, frente al autor de la maniobra.

La verdadera razón de que así sea es que el bien lesionado por el dumping no es, en último término, la libertad de empresa por sí, sino el sistema de libre mercado, donde los precios vienen fijados por la oferta y la demanda, en beneficio (real o supuesto) del consumidor y del público en general. En cuanto el dumping conduce a la eliminación del competidor, conduce a la formación de monopolios (dehecho o de Derecho), que son lo contrario a la libertad de empresa consagrada por el art. 46 de la Carta. Se trata de una maniobra o práctica monopolística, que la Constitución expresamente prohíbe, más en tutela del público consumidor - que quedaría inerte ante el monopolio y sus eventuales precios abusivos -que del empresario. Cuando la Constitución consagra la libertad de empresa y prohíbe las prácticas de monopolio o para crearlo, a quien protege, en realidad, es al público.

Esta es la razón de que el art. 4 de la Ley de Protección al Consumidor expresamente ordene al Ministerio de Economía, Industria y Comercio: i) controlar y evitar las prácticas restrictivas de la actividad comercial y el comercio desleal, así como las prácticas monopolísticas de mercado".

La razón que explica disposición de tal naturaleza en una ley hecha para proteger al consumidor y no al empresario competidor, es la de que la empresa es el centro del sistema de libre mercado, beneficioso para el consumidor, y que todo lo que amenace a aquella en su existencia y funcionamiento, amenaza gravemente al consumidor, al privarlo de los beneficios de la competencia y colocarlo en situación de indefensión frente al monopolio sustitutivo.

El art. 4 de la Ley de Protección al Consumidor prohíbe el dumping por doble concepto, a saber: i) porque es práctica ilegítimamente restrictiva de la actividad comercial, por ser competencia desleal; ii) por ser práctica monopolística, tendente a la desaparición de la competencia o resultante en ella. El art. 4 claramente implica la prohibición de la competencia desleal y de las prácticas monopolísticas y la necesaria persecución de las mismas, con eventual clausura del negocio respectivo, por el Ministerio de Comercio. Prohibición que, de todos modos, tiene su origen en el art. 46 párrafo segundo de la Carta, que es su verdadero fundamento jurídico.

22) La alternativa para el Estado: empresa pública igual (a la privada) o monopolio constitucional

Debe hacerse ver, por otra parte, que cuando el Estado compite, asume una actividad ya privada y sólo como tal puede desempeñarla, con observancia de todas las reglas de corrección y buena fe a las que están sujetos los particulares dentro de ese campo. Es decir: puede agregar el régimen de Derecho Público que resulte necesario para garantizar la satisfacción de la necesidad pública en cuestión, como ya se ha visto, pero debe observar en lo posible todo el Derecho Privado aplicable, incluyendo aquellas reglas de lealtad en la concurrencia dentro del mercado. Si innecesariamente falta a esa igualdad, comete una discriminación o usufructúa de ella, con violación del a rt. 33 de la Constitución, que consagra la igualdad ante la ley. No hay la menor duda de que las reglas y prácticas de corrección, lealtad y buena fe en la competencia industrial o comercial son también obligatorias para el Estado o ente público que participa en el mercado, a título de empresario. Dice al respecto el conocido mercantilista mejicano Jorge Barrera Graf, Libre Concurrencia, Competencia Desleal, obra colectiva Estudios en Homenaje al Dr. Héctor Fix Zamudio, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1988, vol. 1, pág. 61:

"la prohibición de competencia desleal, a virtud de la aplicación de principios y de usos honrados en el comercio, de buenas costumbres, de buena fe, se aplica tanto a las empresas privadas como públicas, y a las relaciones entre unos y otros..."

Corroboro el autor italiano Tullio Ascarlli, Teoría della Concorrenza e dei Beni Immateriali, Giuffrè, Milano, 1960, pág. 202:

"Al referir la disciplina de la competencia desleal a los actos relativos al desarrollo de la actividad empresarial e idóneos para dañar una empresa competidora aludimos a los empresarios y no sólo a los comerciantes; a los empresarios y no sólo a aquellos que son sujetos de derecho privado; a los empresarios y no sólo a los grandes o medianos ... y ello independientemente de las dimensiones de la clientela en cuestión o de la importancia del producto; y tocaremos así el tema de los explotadores de una empresa en general, incluyendo a aquellos entes públicos no económicos que, sin embargo, pueden explotar una empresa y que, en relación con ésta, están sujetos a la disciplina común de las empresas".

La sujeción de la empresa pública - lo mismo que la privada - a las reglas de la competencia leal, con prohibición de la desleal, proviene directamente del art. 46 de la Constitución, en cuanto éste permite monopolios de Derecho sólo en beneficio del Estado y sus entes o de las municipalidades. En tal sentido, cuando crea una empresa en competencia con el particular, la tiene que crear sujeta a las reglas de esa misma competencia, según el Derecho común a todos los empresarios. Caso opuesto, si quiere privilegiar a la empresa pública que crea, poniéndola en situación de ventaja respecto del particular empresario o de sus empresas comunes, el Estado tiene que crear un monopolio y eliminar la competencia. En cuanto ésta es oferta libre a los clientes en condiciones legales de igualdad, la competencia en condiciones de privilegio legalmente garantizadas a favor de una empresa pública representa una contradicción en sí misma y algo jurídicamente imposible, por lo que equivale a lo contrario de esa competencia y tiene que darse jurídicamente como un monopolio, creado por la vía constitucionalmente señalada al efecto, que es precisamente la ley reforzada con una mayoría especial (de los dos tercios de votos de la Asamblea Legislativa); caso opuesto, el privilegio en la competencia es una restricción inconstitucional del comercio y, en cuanto tal, algo constitucionalmente prohibido por el art. 46 C. Política.

La posibilidad legal de que el Estado o sus empresas compitan mediante actos de competencia desleal, sin otra justificación que el carácter público de la empresa, por ser el Estado u otro ente público el socio único o mayoritario de esas empresas, es claramente inconstitucional. Si el Estado

o sus entes se hacen empresarios, tienen que hacerlo en condiciones de igualdad con los competidores privados y con plena observancia de las reglas de lealtad en competencia, a la que están sujetos todos sus competidores. El dumping es práctica de comercio desleal y de tendencia monopolística tan ilegítima e inconstitucional cuando la realiza un empresario particular como cuando la realiza el Estado o alguna de sus empresas.

23) La competencia desleal: actividad de peligro, no de daño

Por otra parte, tampoco hay duda sobre el hecho de que las prácticas restrictivas o monopolísticas, lo mismo que las de competencia desleal, sólo exigen la conducta correspondiente. aunque todavía no causen daño, pues se trata de hechos que son indebidos por el mero peligro que crean. Dice al respecto el connotado mercantilista italiano Tulio Ascarlli, Teoría della Concorrenza e dei Beni Immateriale, Giuffrè, Milano, 1960, págs. 179 y 180:

"El acto de competencia desleal viene considerado independientemente de lo que podría llamarse "su éxito", o sea independientemente de que haya surtido efecto sobre los adquirentes de productos provenientes de quien lo realiza o sobre el que tiene una empresa competidora, porque se considera sólo su " idoneidad " para alcanzar dichos efectos. El acto desleal es reprimido en cuanto " idóneo " para perjudicar al empresario competidor y es esta probabilidad de un daño (y no el daño efectivo) lo suficiente para justificar su represión, y para evaluar esa idoneidad deberán aplicarse aquellas que justamente se denominan máximas de experiencia. Es necesario, entonces, la probabilidad del daño y no hay represión si ésta falta, pero no se requiere la efectiva realización del daño; la represión es correlativa de la peligrosidad del acto, fuera de un perjuicio efectivo, y la noción puede encajar en la de "peligro", elaborada por el Derecho Penal".

El mismo importante autor aclara que para que haya acto de concurrencia desleal - y, por mayoría de razón, práctica restrictiva del comercio o de tendencia monopolística - no sólo no es necesario el daño sino que tampoco es necesario el dolo o la culpa. Dice el autor:

"no se necesita para la calificación del acto de concurrencia desleal, la intención de perjudicar al competidor y menos aún la culpa en cuanto a la " idoneidad " del acto para desviar la clientela del otro. Como observa la doctrina dominante, el acto no exige, para ser tenido como desleal, la presencia de dolo ni de culpa en cuanto a su capacidad para quitarle la clientela al competidor o en relación con las diversas modalidades (idoneidad para crear confusión, carácter denigratorio) que lo constituyen en desleal" (op. cit. págs. 259 y 260).

Pero no debe interpretarse al autor en el sentido de que pueda haber un delito de competencia desleal sin dolo ni culpa, lo que aquí sería inconstitucional. En el derecho italiano, como en el costarricense (art. 4. i de la Ley de Protección al Consumidor), la inmediata consecuencia de la competencia desleal es la adopción de medidas impeditivas de la misma, para hacerla cesar, con independencia de la sanción penal o administrativa sobre el autor de ella. Sin embargo, tratándose de sanciones, lo que el autor quiere decir es que lo que es exigible al efecto es la voluntad de realizar la conducta en que consiste la competencia desleal, aunque no haya voluntad de causar el daño derivado de ella en contra del competidor. Por tratarse de un hecho de peligro, basta la voluntad de causar éste - sin la de causar el daño - para que se configure la competencia desleal. Así, basta la voluntad de vender por precio inferior al costo, aunque no exista la de arruinar al competidor ni la de infligirle pérdidas, para que nazca el delito, la falta o la mera infracción de competencia desleal. Para que ésta se dé es necesario y suficiente, a la vez, que haya voluntad de realizar la conducta desleal lesiva o peligrosa, aunque no haya voluntad de causar la lesión.

Conclusión General

Hemos alcanzado a formular una serie de principios a lo largo de esta exposición que permiten fundar las siguientes conclusiones:

1. FERTICA es una empresa pública, por ser ente público descentralizado su único socio, CODESA;
2. La actividad de FERTICA es un servicio público, por estar al servicio de los fines legales de CODESA y de los que ésta le ha impuesto con igual motivo, y también porque es de importancia vital para la agricultura nacional;
3. Los directores de FERTICA son funcionarios públicos, porque son jerarcas - no subordinados - y porque desempeñan funciones de dirección y planificación de una empresa que también es pública;
4. Las disposiciones generales de FERTICA que organizan y regulan el servicio público a su cargo - como la fijación del precio o tarifa de dicho servicio - son verdaderos reglamentos administrativos, que están sujetos al régimen de tales;
5. La compra de la totalidad de las acciones de FERTICA por CODESA es ejercicio de una potestad especial de Derecho Público concedida a CODESA por su ley orgánica; y es sin ánimo de lucro, para realizar los fines o atribuciones legales de la misma CODESA mediante la gestión de la empresa de FERTICA, con la obligación consiguiente de ésta de autofinanciarse y con la prohibición de provocar intencionalmente pérdidas o déficits en contra de su patrimonio;
6. Las filiales de CODESA y, concretamente, FERTICA, están sometidas también a un régimen de Derecho Público, por virtud de los principios generales de Derecho y también por obra del Reglamento de Filiales de CODESA y de la Ley para el Equilibrio Financiero del Sector Público;
7. El art. 3 L.G.A.P. se aplica únicamente a la actividad de las empresas públicas, según su propio dictado, actividad constituida por el giro ordinario o necesario de las mismas, pero no a la organización de la empresa pública, ni a sus relaciones de servicio con sus Directores, como tampoco a los reglamentos o actos administrativos de la misma, que se regirán, incluso para efectos de jurisdicción, por el Derecho Público, siempre y cuando se trate de sociedades anónimas en las que el Estado u otro ente público sea dueño de la totalidad o de la mayoría de las acciones;
8. FERTICA, como cualquier otro empresario, necesita observar reglas de lealtad y corrección en la competencia, para lo cual y por lo cual debe abstenerse de todo dumping en perjuicio de sus competidores, que no pueden trabajar con precios deficitarios;
9. Los precios deficitarios de una empresa pública en perjuicio de otra privada son violatorios de los arts. 33 y 46 de la Carta, del art. 4. i de la Ley de Protección al Consumidor y de los arts. 9, párrafo primero y 10 del Reglamento Na 7927-H de 12 de enero de 1978, llamado Reglamento sobre el Funcionamiento de Empresas Estatales Estructuradas como Sociedades Mercantiles, por tratarse de prácticas restrictivas del comercio, con tendencia monopolística y, eventualmente, de actos de competencia desleal.

f) La Gravitación del «Dumping Social» en el Mercado Mundial

[García]⁶

«La producción, cada vez más, puede verse desplazada a zonas donde existe una elevada represión y un bajo nivel de ingresos, mientras que su objetivo son los sectores privilegiados de la economía mundial»

Noam Chomsky

Por analogía con la definición clásica de «dumping» en materia comercial como competencia desleal vía precios inferiores a costes para reventar mercados, eliminar competidores y situarse en posiciones monopolísticas de mercado y posibilitar, por tanto, una futura e incuestionable administración de precios de mercado intervenido, el «dumping» medioambiental y/o social hace referencia a fenómenos de evidente interés político-económico en cuanto los bienes de comercio exterior afectados contienen un diferencial competitivo al margen de los convenios multilaterales pues el precio efectivo de dichas importaciones es inferior al del mercado internacional debido a una estructura de costes distorsionada, en origen, por una deficiente incorporación a la estructura de costes de compensaciones/restricciones medioambientales o por una sobreexplotación en las condiciones sociolaborales y/o salariales de la fuerza de trabajo.

Sin duda, la noción de «dumping» es aún más compleja y cuestionable si se aprecia que, por exclusión, el empleo de dichos argumentos acusa directamente a las autoridades político-económicas del país exportador, primero, de aplicar de forma desigual las leyes laborales en las producciones destinadas al mercado interno o a la exportación y, segundo, de no reflejar los costes reales de tipo social y medioambiental en dicho flujo.

Tanto el tema del «eco-dumping» como del «dumping social» conectados argumentalmente con la evolución del comercio internacional actual en un contexto contradictorio del mercado mundial presionado por fuerzas no siempre compatibles de globalización y regionalización económica,, ha dado lugar a uno de los paneles más controvertidos políticamente en las recientes negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y EE.UU. y en la culminación de la RU del GATT. En ambos casos, como constatación de una vuelta más en la espiral dialéctica de la Historia se renovó con acritud el enfrentamiento Norte/Sur. Los PVD sostienen que la introducción, en la agenda de las negociaciones multilaterales, de los condicionamientos sociales, laborales y de medio ambiente en el ordenamiento del comercio internacional supone, primero, que los adalides del liberalismo económico resucitan y entierran, discrecionalmente y según circunstancias, a Adam Smith y a la teoría de las ventajas absolutas del libre comercio y, segundo, que los PD reconocen que la pérdida tendencial de competitividad internacional y su proclividad a las prácticas proteccionistas se enmascaran bajo una equívoca e interesada solidaridad sociopolítica y ecológica con el Sur emergente.

Las implicaciones político-económicas en este ámbito son, en consecuencia, de capital importancia tanto para las relaciones Norte/Sur como para las próximas negociaciones post-Ronda Uruguay en el seno de la Organización Mundial de Comercio.



Como sucede con las materias relativas al binomio crecimiento-medio ambiente, los PVD mantienen serias reservas con el capítulo de los temas sociales en las negociaciones multilaterales sobre comercio internacional pues la frontera entre la petición de los PD en armonizar jurídica y económicamente la política sociolaboral y la intromisión en la soberanía nacional es, cuando menos, una sutil demarcación. Las tensiones México-EE.UU. en la interpretación de algunas cláusulas del TLC es un ejemplo muy significativo para el futuro.

No obstante los países en desarrollo sienten una mayor desconfianza en una etapa histórica, como la actual, en la que las tendencias a la uniformidad simultáneamente a la fragmentación producen situaciones que retroalimentan el proverbial proteccionismo de los PD. Ello se debe, en buena medida, a la abusiva instrumentación de las políticas comerciales y a la posibilidad de acciones punitivas unilaterales por parte de los PD contra importaciones que se estimen, de modo interesado, que sean producidas y transadas inaceptablemente por motivos sociolaborales. Con un incuestionable grado de hipocresía (como se constata en las relaciones comerciales de los PD con la R.P. China), el Norte esgrime discrecionalmente, frente a los PVD, argumentos técnicos (relacionados con el nivel de salarios y la competitividad y usados en la RU del GATT) y apelaciones morales (derechos humanos, bienestar social..., como los que fundamentaron el aislamiento comercial de Sudáfrica).

La pretensión de algunos PD, nucleados en el R.U., para establecer una regulación internacional sobre normas sociolaborales y salariales que contengan contrapartidas comerciales tuvo precedentes legales que no necesitan tratamiento específico sin cumplimiento. Por ejemplo, EE.UU. negaron los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias a la exportación de varios países latinoamericanos que no garantizaron el amparo de derechos laborales y salariales reconocidos internacionalmente y recogidos en la Ley de Comercio y Aranceles de 1974. La Sección 301 de esta Ley, sobradamente conocida en todas las cancillerías de América Latina en los años 70, definía como derechos laborales en cuestión los derechos de organización y negociación colectiva, prohibición de trabajos forzados, edades mínimas, y un componente genérico bajo el rótulo de «condiciones aceptables de trabajo» que remitía a costes salariales con implicaciones de comercio exterior. La Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 fue ratificada por la Ley de Comercio y Competitividad de EE.UU., y de 1988, y recogida parcialmente por la Unión Europea en las negociaciones bilaterales con los PVD y, de forma multilateral, en el contexto de los Acuerdos de Lomé y en la RU del GATT. Por tanto, el reciente interés de los PD obedece a una finalidad no explicitada.

En realidad, la frontera entre la garantía internacional de derechos laborales y el interés en equiparar salarialmente estructuras de costes de los flujos de comercio es, como ya dijimos, excesivamente sutil para no dudar de la sensibilidad social de los PD y que sea un espíritu netamente proteccionista el que incentive la adopción de medidas de castigo comercial ante la elevada competitividad de importaciones provenientes de PVD que cuenten con bajos niveles salariales y un amplio ejército de reserva de mano de obra como garantía de costes competitivos.

El acuerdo laboral tripartito incorporado al TLC México-Canadá-EE.UU. ha sido ratificado en un contexto comercial que pudiera ser, al respecto, de un gran interés para pautar el tratamiento político-económico internacional futuro. Sin pretender la armonización de derechos laborales y sin establecer normas mínimas generales para tres economías de diferente grado de desarrollo, el TLC establece los controles institucionales y sancionadores necesarios para garantizar el obligado cumplimiento de la normativa laboral interna en los tres casos. Esta alternativa subsana deficiencias conocidas en la práctica institucional de la Organización Internacional del Trabajo y del GATT. Por ejemplo, en la OIT y en 1993 se firmaron 173 convenios y 180 recomendaciones internacionales sobre compromisos en torno a normas laborales cuyo incumplimiento no supone

una inmediata reacción punitiva.

En cambio, la cláusula social combinada con la cuestión del medio ambiente constituyó uno de los puntos más conflictivos de la agenda de la RU del GATT. Tradicionalmente, el GATT contempló la posibilidad de los países suscritos a los acuerdos de la institución en imponer prohibiciones o restricciones unilaterales de importaciones de bienes manufacturados en condiciones sociolaborables no homologables bajo principios de general aceptación por la comunidad internacional. En este sentido, el comercio externo podría estar afectado por sanciones y represalias frente a exportaciones producidas en determinados regímenes sociopolíticos en los que conculcan derechos humanos.

Sin embargo, la etapa final de las negociaciones de la RU del GATT presenta novedades de interés en el componente social del comercio internacional respecto a la mutante definición de «dumping social». En primer término, respecto a las limitaciones del comercio internacional debido a razones sociolaborales, la RU actualizó el artículo VI del Acuerdo General que permitía imponer derechos discriminatorios contra supuestas importaciones subsidiadas, entendiendo como «subsidio» tanto el caso de incorporación de fuerza de trabajo a la que se le niegan derechos sociolaborales de reconocimiento internacional o con niveles salariales inferiores a las normas vigentes. En definitiva, el GATT permitió la aplicación de penalizaciones arancelarias y/o limitaciones cuantitativas a importaciones «Subsidiadas» tanto por la cobertura del mencionado Art. VI como del XXI, en el que se señalan las restricciones comerciales adoptadas unilateralmente en tiempos de emergencia internacional, bien por razones bélicas como por el obligado cumplimiento de acuerdos de la ONU.

El tema, ya de por sí problemático en el comercio internacional de bienes, renueva su importancia en la negociación «TRIPS», el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual en el Comercio Internacional, quizás el bloque temático de mayor controversia en la RU, tanto por la competencia desleal generada por el flagrante incumplimiento de derechos de reproducción en el sector informático y audiovisual en el Sudeste Asiático y en la R.P. China como por los abusos neoproteccionistas que pudiera inspirar una fiscalización internacional destinada al intercambio desigual y a una sutil dependencia político-económica en «intangibles» cruciales para cualquier estrategia de crecimiento económico de los PVD.

Sin llegar a la agresividad verbal de un liberal tan significativo como G. Haberler, quien considera el tema del «dumping» en el comercio internacional como un argumento estúpido, lo cierto es que los PD posicionan el tema del «dumping social» en un cuadro crítico de recesión económica y desempleo.

En efecto, para finales de 1994, se estima que la OCDE contará con un desempleo de 36 millones de trabajadores, de los que 20 pertenecen a la UE. Dicho desempleo, por lo demás,

es básicamente «estructural», con un alto porcentaje - el 50 por ciento- de paro de larga duración y con perspectivas francamente negativas dada la asimetría entre el lento ritmo de expansión (un promedio del 2 por ciento en la UE en el primer semestre de 1994) y la creciente demanda de empleo en el mercado laboral. El entorno reflexivo es aún más pesimista si se introducen expectativas adversas sobre el ciclo económico, sobre el condicionamiento de la transformación tecnológica y sobre la debilidad del Estado del Bienestar en los PD incapaz de sostener financieramente los compromisos de seguridad social y de subsidios al desempleo.

Al respecto, el Libro Blanco de Delors puso de manifiesto la preocupación de los PD de la UE sobre el tema. El énfasis no es menor en los PVD por la complejidad que adquiere el desempleo en países subdesarrollados, desvertebrados social y políticamente, de deficiente organización representativa de intereses sociales y sindicales, con una creciente economía informal en la que se esteriliza un elevado potencial económico y condiciona la eficiencia de los procesos de

privatización y de redimensión del Estado ante la urgente necesidad de adoptar políticas económicas fiscalmente sostenibles (cf., COMISION DE LAC.E., 1993).

La Cuestión del «Eco-Dumping» en el Comercio Internacional

«Los acuerdos comerciales hacen caso omiso de los derechos de los trabajadores, de los consumidores y de las generaciones futuras, que carecen de voto cuando se trata de temas sobre medio ambiente»

Noam Chomsky

La protección al medio ambiente se ha convertido en un auténtico desafío internacional y no sólo por la extensión del espíritu conservacionista sino, más bien, por el coste económico y social -directo o indirecto- que ocasiona el impacto transfronterizo del deterioro medioambiental y la destrucción de recursos no renovables. El creciente comercio internacional, por otra parte, ha desarrollado una mayor integración económica, financiera y tecnológica que se plasma en la contradictoria relación comercio-crecimiento-medio ambiente como la constatación de que el proceso de globalización elimina las diferencias entre la división «nacional» o «internacional» del medio ambiente mientras que el proceso de regionalización lo mediatiza institucionalmente y en términos de política económica (cf., al respecto, ANDERSON Y BLAC-KHURST, 1992; ROPKE, 1993, y GONZALEZ, 1993)

Esta relación comercio internacional-crecimiento económico- calidad ambiental ya fue subrayada por la OCDE a inicios de los años setenta («Principios orientativos sobre aspectos económicos internacionales de las políticas ambientales», OCDE, 1972). Recordemos que a partir del mencionado documento se difunde una terminología aceptada en los círculos académicos y políticos sobre los cuatro principios que deben dirigir, según la OCDE, los condicionamientos medioambientales del comercio internacional: la cláusula «quien contamina, paga», la tendencia a la armonización legal y sancionadora; el respeto a la no discriminación entre productos nacionales o foráneos ante los requisitos medioambientales y la generalización de compensaciones ante situaciones de incumplimiento, bien sea mediante aranceles a la importación o restricciones a la exportación.

No obstante, la cuestión adquiere en la actualidad una controvertida urgencia. Primero, la generación de conflictos político-económicos multilaterales a partir de la instrumentalización de políticas comerciales en el cumplimiento de objetivos medioambientales. Segundo, las tendencias de reformulación de la división internacional del trabajo en el traslado de industrias contaminantes y/o de intenso consumo del insumo energético hacia zonas de menor protección ambiental. En este sentido, es destacable la funcionalidad de los denominados «pollution havens», paraísos medioambientales, en los recientes esquemas de integración de espacios de desigual grado de desarrollo como el TLC entre EE.UU., Canadá y México. Tercero, la inquietud de las economías que practican con meticulosidad las normas de protección medioambiental propias con un evidente menoscabo de la competitividad de sus exportaciones por el encarecimiento de sus costes. Y, cuarto, la inquietud no es menor en los países en desarrollo cuyas exportaciones se someten a nuevas barreras neoproteccionistas en los mercados de los países centrales mediante la aplicación de una estricta legislación sanitaria y medioambiental en la que la rigidez de las condiciones comerciales y la dureza de sanciones unilaterales responde más a la presión de

intereses de protección económica que de rango ambiental o conservacionista.

Si bien es cierto que el proceso decisorio en política económica se configura en un contexto de mutua desconfianza entre partidarios de la apertura comercial sin restricciones y los defensores de cláusulas de salvaguardia medioambiental, no lo es menos que las descalificaciones, con frecuencia en un agrio tono visceral, desvían el centro de interés en perjuicio de las principales interrogantes presentes en la vinculación entre los enfoques básico y aplicado de la política económica internacional y los objetivos de protección del medio, especialmente de los recursos no renovables.

En efecto, mientras que los librecambistas, en nombre de las ventajas del libre comercio internacional, perciben a los ecologistas como auténticos «lobos industriales con intereses económicos autárquicos» disfrazados de inofensivas «ovejas verdes», los segundos, en cambio, denuncian al capitalismo licántropo de los países desarrollados que, por el día, predicán el libre comercio internacional y el crecimiento económico compartido y, por la noche, articulan nuevas barreras de proteccionismo encubierto o transfieren la parte de su industria más contaminante, tóxica o despilfarradora de recursos no renovables hacia los PVD.

Por su lado, los responsables político-económicos de los PVD no son ajenos al doble juego pues la contradictoria relación entre comercio internacional -crecimiento económico-calidad medioambiental se calcula mediante una peculiar «tasa de descuento»: cuanto menor sea el nivel de ingresos de la población y menor el grado de desarrollo de la economía en cuestión, menor será también el interés socioeconómico y electoral de autoridades y ciudadanía por la protección futura del medio ambiente deteriorado por prácticas anómalas de comercio internacional hasta que no sea cubierta satisfactoriamente la demanda de necesidades básicas de la población.

En este sentido, a mi juicio, la mera descalificación entre opiniones discrepantes o las interesadas escalas de prioridades son artificios retóricos que pueden difuminar las cruciales interrogantes que se plantea el analista político-económico internacional: primero, ¿son las políticas comerciales los canales idóneos para abordar con garantía el cúmulo de problemas ambientales a escala mundial?; segundo, en una etapa histórica, como la actual, en la que el desarrollo de los procesos de globalización y regionalización no es armónico ni previsible, ¿es posible armonizar objetivos y normas ambientales en el comercio internacional?; y tercero, si las particularidades históricas, sociales y de grado de desarrollo, entre otros, son factores que caracterizan a todos y cada uno de los interlocutores del comercio internacional, ¿cómo es posible estimar y contabilizar con uniformidad el coste social y económico de rango medioambiental para impedir que el «valor de la externalidad» no sea más que un mero instrumento de proteccionismo encubierto por parte de productores internos desaprensivos que promuevan acciones punitivas unilaterales en el comercio internacional en nombre del «ecodesarrollo» cuando, en realidad, son acciones al servicio de intereses sectoriales concretos amenazados por la competencia externa?

No cabe duda, que el componente medioambiental en el cálculo económico implícito en el binomio comercio-crecimiento remite con harta frecuencia a la colección de «intangibles» analíticos siempre presentes en Ciencias Sociales (cf. EHRLICH, 1980, esp. pp. 59 y ss.). En efecto, una estrategia político-económica de crecimiento a partir de la especialización en el comercio exterior no refleja el valor social que se plasma en el estilo de asignación de recursos no sólo escasos sino, además, no renovables; tal menosprecio, en sentido literal, es una pieza del intercambio desigual en el mercado mundial y responde a una estrategia de crecimiento económico que no incentiva, en modo alguno, la racionalidad del ahorro o, incluso, la sobriedad en la extenuación de recursos no renovables sino que, también, impide la generación de un magnetismo financiero adecuado para atraer inversiones destinadas al aprovechamiento eficiente o la sustitución innovadora de recursos limitados.

Este círculo vicioso se superpone a la brecha existente -ante el agotamiento material de fuentes de riqueza o el deterioro del medio ambiente- entre los precios de mercado y el valor social. Una brecha que indica la magnitud de la «externalidad» entendida como la tensa confluencia de dos vectores de dirección opuesta: la tendencia a la incorporación intensiva, en el proceso productivo, de insumos de compleja o nula renovación frente a otra tendencia, irreversible, de escasez a corto plazo pero de agotamiento ineluctable a medio y largo plazo de materias primas y energía.

La política económica como eco de las decisiones del mercado está, en principio, maniatada. La envergadura de la «externalidad» que gravita en el estilo de crecimiento es muy superior a las débiles señales de las fuerzas de mercado que, por una parte, no ofrece incentivos al ahorro en el consumo ni a la inversión en el mantenimiento o renovación de recursos extenuados. El acceso a los mismos, en las condiciones de mercado, no cuenta con un umbral dirigido hacia los objetivos de calidad ambiental implícitos en el comercio internacional (cf. DALY Y GOODLAN, 1994, esp. pp. 73 y ss.).

No obstante, si se me permite el doble neologismo, las «externalidades» pueden ser «internalizadas» en el cálculo de asignación no sólo mediante la clarificación responsable de los derechos de propiedad de ciertos recursos limitados o las campañas de información y educación medioambiental sino, además, por el establecimiento de diversas modalidades de sobrepuestos (de rango político, fiscal o sancionador) que, ante la existencia de «externalidades», aproxime el precio de mercado al valor social de los bienes transados en la economía internacional.

Sin duda, se podría aducir que la «mano invisible», si no está atrofiada por circunstancias coyunturales extraordinarias, guiará las decisiones del comercio internacional incorporando la cuestión de las posibles «externalidades» en un proceso de prueba-error que se verá reflejado en la estructura de precios relativos. Pero, a mi juicio, el problema es aún más complejo en la práctica. Desde la perspectiva de la Política Económica, el grado de maniobra del gestor público para consensuar y estabilizar situaciones de frágil equilibrio está muy limitado ante la acción de los movimientos sociales vinculados estrechamente al conservacionismo (especialmente de los recursos no renovables) y a la protección medioambiental, por cuanto éstos asignan un valor infinito a ciertos bienes de interés ecológico que, simultáneamente, son recursos no sustituibles a corto plazo en el proceso productivo y con precios infravalorados, bien por una indefinición de derechos de propiedad o bien por ser producto de la depredación del sistema en los PVD, en los que - para cerrar el círculo argumental- el estilo de crecimiento predica la especialización productiva, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y la apertura externa irrestricta canalizada por el comercio internacional.

En este sentido, se revitaliza el rol activo y beligerante, en muchos aspectos, de la política económica internacional. Los actuales procesos de globalización y regionalización en el mercado mundial, tanto por sus realizaciones como por las incertidumbres que presenta, diseñan un ámbito de acción unilateral o coordinada que permitirían el control progresivo del grado de entropía que genera la tensa vinculación entre comercio internacional-crecimiento económico- requisitos medioambientales en varias facetas.

En primer término, la Política Económica puede garantizar un determinado grado de cumplimiento de acuerdos multilaterales en torno a los requisitos medioambientales del comercio externo. Es preciso observar, en cambio y como un ejemplo muy significativo, que algunas agencias oficiales de defensa del medio ambiente y de protección alimentaria en Estados Unidos cuentan con una normativa más restrictiva que los acuerdos multilaterales del «Código Alimentario» amparado - hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio - por el GATT; lo cual resulta un arma de doble filo pues la aplicación de una u otra reglamentación servía de instrumento de proteccionismo comercial encubierto. En segundo término, la Política Económica puede articular un cuadro de

medios y objetivos en el que normas de comercio, aranceles, fomento de exportaciones, etc., estén al servicio de fines medioambientales que obligan a importadores en la misma intensidad que a los productores internos. En tercer término, la Política Económica puede plasmarse en medidas persuasivas frente a terceros, favoreciendo la modificación de marcos legales excesivamente permisivos con prácticas de comercio que no sintonizan con objetivos conservacionistas aunque este campo de acción no está, en absoluto, libre de manipulación por parte del denominado «cabildeo ecológico» de grupos económicos que alientan las sanciones unilaterales por motivos de preferencia autártica y de servidumbre exclusivamente sectorial.



ADVERTENCIA: El Centro de Información Jurídica en Línea (CIJUL en Línea) está inscrito en la Universidad de Costa Rica como un proyecto de acción social, cuya actividad es de extensión docente y en esta línea de trabajo responde a las consultas que hacen sus usuarios elaborando informes de investigación que son recopilaciones de información jurisprudencial, normativa y doctrinal, cuyas citas bibliográficas se encuentran al final de cada documento. Los textos transcritos son responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan el pensamiento del Centro. CIJUL en Línea, dentro del marco normativo de los usos según el artículo 9 inciso 2 del Convenio de Berna, realiza citas de obras jurídicas de acuerdo con el artículo 70 de la Ley N° 6683 (Ley de Derechos de Autor y Conexos); reproduce libremente las constituciones, leyes, decretos y demás actos públicos de conformidad con el artículo 75 de la Ley N° 6683. Para tener acceso a los servicios que brinda el CIJUL en Línea, el usuario(a) declara expresamente que conoce y acepta las restricciones existentes sobre el uso de las obras ofrecidas por el CIJUL en Línea, para lo cual se compromete a citar el nombre del autor, el título de la obra y la fuente original y la digital completa, en caso de utilizar el material indicado.

- 1 Muñoz Fonseca, P. (1992). Restricciones Leales y Desleales al Libre Comercio Internacional y los Derechos Antidumping como Restricción Leal. Tesis de Grado para optar por la Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. San Pedro de Montes de Oca, San José, Costa Rica. Pp. 48-54.
- 2 Liao Molina, A. (2003). Las regulaciones internacionales para la prevención del Dumping oceánico por medio de vertidos como obstáculo para la seguridad alimentaria. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. San Pedro de Montes de Oca. San José, Costa Rica. Pp. 5-9.
- 3 Arias Mora, J. R., Sánchez Hernández, J. P. (1997). Las Normas Anti-dumping en el tratado de libre comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. San Pedro de Montes de Oca. San José, Costa Rica. Pp. 6-14.
- 4 van der Laat Echeverría, B. (Enero Abril, 2004). La Dimensión Social de la Globalización: Clausulas sociales, Códigos de Conducta y Normas de Responsabilidad social del empresario. Revista de Ciencias Jurídicas. San José, Costa Rica. Pp. 13-18.
- 5 Ortiz, E. (1991, Abril) La empresa pública como ente público. Revista Iustitia. Número 52. Año 5. San Pedro de Montes de Oca. Pp. 22-25.
- 6 García Menéndez, J.R. (Primer semestre 1996). El proceso de globalización fragmentada en la economía internacional: neoprotección, "dumping social" y "eco-dumping". Revista Relaciones Internacionales. Número 54. Escuela de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional. Heredia. Costa Rica. Pp. 65-69.