



EL COLEGIO DE MÉXICO

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN ECONOMÍA

PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

CARLOS FELIPE LÓPEZ SUÁREZ

PROMOCIÓN 1997-1999

ASESOR:

ALEJANDRO CASTAÑEDA SABIDO

2000



AGRADECIMIENTOS

Durante la preparación de esta tesis recibí valiosos apoyos por parte de profesores, compañeros y familiares. En especial, quisiera agradecer a Alejandro Castañeda del Colegio de México por su guía, motivación y colaboración durante la preparación de cada uno de los temas. A mis profesores del Colegio de México que durante mis estudios de posgrado en economía me permitieron obtener una educación de excelencia; especialmente Eneas Caldiño, Carlos Urzua, Pascual García, Jaime Sempere, Horacio Sobarzo, José Romero, Oscar Fernández y Carlos Roces.

A mis compañeros de generación que hicieron más ligeras e interesantes las largas horas de estudio y de trabajo que caracterizaron a la maestría; especialmente Alejandro Tavera, Marlon Aguilar, José Luis Ambriz, Eduardo Landa, Mares París, Babur de los Santos, Brasil Acosta y Jesús Bravo.

A mis padres que en todo momento me ofrecieron su incondicional apoyo que me permitió concluir mis estudios en condiciones tan favorables. A mi esposa, Liliana Carreón, por toda la paciencia e interés mostrado en las numerosas revisiones del documento.

Por último, quisiera agradecer y reconocer el apoyo económico del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) sin el cual no hubiese podido cursar y concluir la Maestría en Economía en el Colegio de México.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

SECCIÓN I. DUMPING, UN PANORAMA GENERAL.

| | | |
|-------|---|---|
| 1.1 | Significados e implicaciones del Dumping | 1 |
| 1.2 | Importancia del tema | 1 |
| 1.3 | Un tema complejo en diferentes vertientes | 2 |
| 1.3.1 | Integración multidisciplinaria | 2 |
| 1.3.2 | Dificultades técnicas y subjetividad | 3 |
| 1.3.3 | Intereses proteccionistas | 3 |
| 1.4 | Orígenes y evolución de la regulación antidumping | 4 |

SECCIÓN II. MÉXICO, LEYES Y REGLAMENTOS REFERENTES A LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

| | | |
|-------|---|----|
| 2.1 | Marco legal vigente | 6 |
| 2.2 | Ley de Comercio Exterior y su Reglamento | 6 |
| 2.2.1 | Prácticas desleales y su procedimiento | 6 |
| 2.2.2 | Definición de daño o amenaza de daño | 7 |
| 2.2.3 | Cuotas compensatorias | 8 |
| 2.3 | Procedimientos administrativos | 9 |
| 2.3.1 | Etapa I. Aceptación o rechazo de la solicitud | 9 |
| 2.3.2 | Etapa II. Resolución preliminar | 9 |
| 2.3.3 | Etapa III. Resolución final | 10 |
| 2.4 | Estructura de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) | 12 |
| 2.4.1 | Antecedentes | 12 |
| 2.4.2 | Estructura orgánica | 12 |

SECCIÓN III. RACIONALIDAD ECONÓMICA.

| | | |
|---------|---|----|
| 3.1 | Dumping y el bienestar social | 14 |
| 3.1.1 | Magnitud de los costos de transporte | 14 |
| 3.1.2 | Dumping en las industrias cuasimonopolísticas | 15 |
| 3.1.3 | Implicaciones de la teoría del segundo mejor óptimo | 16 |
| 3.1.4 | Implicaciones de las nuevas teorías del comercio | 16 |
| 3.1.5 | Dumping con intenciones predatorias | 17 |
| 3.1.5.1 | El modelo de recursos financieros asimétricos | 18 |
| 3.1.5.2 | Modelos de reputación | 18 |
| 3.1.5.3 | Predación como un juego de señales | 19 |

SECCIÓN IV. MARCO GENERAL PARA UNA REFORMA AL SISTEMA ANTIDUMPING

| | | |
|-------|--|----|
| 4.1 | Reformas | 21 |
| 4.1.1 | Sustituir el sistema antidumping actual por una reglamentación competitiva | 22 |
| 4.2 | Regulación de políticas predatorias | 22 |
| 4.3 | Marco general para una reforma al sistema antidumping | 23 |

| | | |
|---------------------|--|-----------|
| SECCIÓN V. | EL PROBLEMA DE LA COLUSIÓN Y SUS IMPLICACIONES | |
| 5.1 | Teoría de la colusión | 27 |
| 5.1.1 | Colusión en el modelo de principal, supervisor y agente | 27 |
| 5.1.2 | Factores que determinan el poder de los grupos de interés | 28 |
| 5.1.3 | Métodos para asegurar el cumplimiento de los contratos laterales | 28 |
| 5.1.4 | Contrato óptimo para diferentes tipos de auditores | 29 |
| | * El primer mejor resultado | 30 |
| | * Esquema sin auditor | 30 |
| | * Esquema con auditor honesto | 31 |
| | * Esquema con auditor deshonesto | 31 |
| | * Esquema con auditor deshonesto y un auditor externo | 31 |
| | * Auditor externo racional | 32 |
| 5.2 | El problema de la colusión en la regulación de dumping | 33 |
| 5.2.1 | Dumping en el modelo de principal, supervisor, agente | 33 |
| 5.2.2 | Factores que determinan el poder de los grupos de interés y mecanismos que aseguran el cumplimiento de contratos laterales | 34 |
| 5.2.3 | Contrato óptimo | 35 |
| 5.2.4 | Auditor externo honesto | 36 |
| 5.2.5 | Auditor externo racional | 36 |
| CONCLUSIONES | | 38 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 41 |

INTRODUCCIÓN

El dumping resulta ser un tema interesante dentro de la literatura del comercio internacional, tanto por las implicaciones dentro del sistema económico de un país, como por las repercusiones en las relaciones comerciales entre países. No obstante, como todo tema interesante, resulta extenso y laborioso analizarlo en todas sus vertientes. Por esta razón, desarrollaremos el tema limitándolo a cinco secciones, que nos permitirán entender los principales problemas y sus implicaciones.

En la Sección I daremos un panorama general, analizando brevemente el significado legal de dumping, la complejidad técnica y la subjetividad que implica su cálculo, los intereses proteccionistas implícitos, y por último daremos un breve panorama histórico de sus orígenes y de su evolución. En la Sección II se analizan las leyes y reglamentos existentes en materia de prácticas desleales para el caso mexicano. Se da un panorama general de las mismas, y se explica detalladamente el proceso administrativo que la ley requiere para llevar a cabo una investigación por prácticas comerciales desleales. Por último, se analiza la estructura orgánica de la Agencia pública encargada de llevar a cabo las investigaciones referentes a las prácticas desleales de comercio en México (UPCI).

Una vez analizados todos estos factores, resulta natural preguntarse cuál es el impacto en el bienestar social por la aplicación de cuotas compensatorias bajo un contexto de dumping. Por esta razón, en la sección III examinaremos si existe algo de racionalidad económica en las aplicaciones de medidas antidumping y las condiciones que la determinan. Con este objetivo en mente, se desarrollan cinco argumentos que podrían ser utilizados a favor de la aplicación de cuotas compensatorias (magnitud de los costos de transporte, dumping en industrias cuasimonopolísticas, implicaciones de la teoría del segundo mejor óptimo, dumping con intenciones predatorias, y las implicaciones de las nuevas teorías del comercio). Los principales resultados, es que aunque ninguno de los argumentos es capaz de legitimar el sistema antidumping actual, existe sustento suficiente en al menos uno (dumping con intenciones predatorias) como para proponer reformas al sistema existente.

En la sección IV se desarrollan brevemente las reformas más populares que han sido propuestas en relación a la reglamentación antidumping. Después, se analiza una de las muchas posibilidades: Tomando en cuenta las restricciones existentes en el artículo VI del GATT y el acuerdo para su implementación, y tomando la existencia de la agencia como algo dado, ¿Es posible incrementar el bienestar social con una reforma unilateral?. Con este objetivo en mente, se plantea la necesidad de encontrar un marco general (para posibles reformas) consistente con la teoría económica (sobre todo en lo referente a políticas predatorias) y con las restricciones legales internacionales, reconociendo las muchas dificultades inherentes en el proceso. El principal resultado es que dado el abultado error tipo I existente en la actualidad (calificar como predatoria una práctica competitiva), una reforma en dos etapas que tome en cuenta los recientes avances de la teoría económica, tendría buenas probabilidades de incrementar el bienestar social.

Por último, en la sección V se analiza, desde una perspectiva de diseño de mecanismos, el problema de la colusión entre productores nacionales y la Agencia pública en lo referente a la regulación contra prácticas comerciales desleales. Como marco teórico, se utiliza el modelo de principal / supervisor / agente, en donde se considera al principal como el conjunto de personas que se ven afectadas por la aplicación de medidas compensatorias; a los agentes, como el conjunto de empresas (productoras o comercializadoras) que pueden ser afectadas por el gran contrato antidumping diseñado por el Estado (ya que cuentan con información privada relevante para la determinación de la existencia y margen de la práctica comercial desleal); y al supervisor, como el organismo público encargado de llevar a cabo la investigación administrativa. Dentro de este marco teórico, analizamos simultáneamente el problema de la colusión en dos escenarios: (1) el de una reforma como la propuesta en la sección IV, y (2) el caso actual, en donde existe una restricción legal específica (las razones por las que se pudieron analizar simultáneamente se debe a que los problemas fundamentales, la existencia de discrecionalidad por parte de la agencia y la falta de información dura, son los mismos). Bajo ambos escenarios, resulta óptimo para el Estado contratar la Agencia, y encontramos que la posibilidad de colusión entre ésta y algunas de las empresas (importadores, exportadores o productores nacionales) existe, y que en general se debe tomar a la colusión agencia - productores nacionales como la colusión efectiva. El principal hallazgo, es que la teoría de mecanismos con un solo supervisor resulta difícil de aplicar en ambos casos (el sistema legal actual, o un sistema consistente con la reforma propuesta en la sección IV de este trabajo), debido a que las empresas no pueden ser castigadas por ejercer un derecho legal, a que el monto potencial del soborno puede resultar elevado y su cálculo inexacto, y a que la Secretaría no cuenta con información dura. Dados estos impedimentos, se analizan las implicaciones de permitir la entrada de un segundo supervisor (se puede considerar como segundo supervisor, los conocidos paneles de solución de controversias estipulados en la mayoría de los acuerdos internacionales incluyendo el NAFTA y la OMC), y encontramos que si éste es honesto, en ambos casos el principal tendría a su disposición un importante instrumento para evitar la colusión, dado que podría imponer sanciones a la Agencia en el caso en que se detecte que su decisión ha sido subjetiva y sesgada (en base a este argumento, se sugiere que la agencia debe de ser autónoma). Para el caso en donde no se considere factible encontrar un auditor externo con características de independencia y honestidad, analizamos la posibilidad de aplicar la propuesta de Kofman y Lawarrée (1996), y encontramos que el esquema que proponen para que los auditores se controlen entre sí resulta inaplicable, debido a que la información no es dura, lo que podría llevar a que en cada panel se obtengan resultados diferentes a pesar de que ambas investigaciones sean objetivas e insesgadas.

SECCIÓN I

“DUMPING, UN PANORAMA GENERAL”

Como su nombre lo indica, en esta sección se pretende dar un panorama general del tema para aquellos lectores que no estén familiarizados con el mismo. Se comienza desarrollando brevemente el significado de dumping en el contexto legal comúnmente aceptado. Posteriormente, se analizan las razones por las que ha sido un tema de creciente importancia en la literatura económica y en las relaciones comerciales entre países. Después, se analiza brevemente algunos de los múltiples motivos por los que la regulación en contra de las prácticas desleales de comercio por discriminación de precios (dumping) es un tema complejo en diferentes vertientes. Por último, para obtener una perspectiva histórica, se presenta un breve desarrollo de los orígenes y la evolución de la reglamentación antidumping.

1.1) Significado e implicaciones del Dumping.

De acuerdo al artículo VI del GATT, se entiende por dumping “la exportación de mercancías similares de un país a otro, a un precio menor al de su *valor normal*”. Además, afirma que “los países miembros reconocen que la práctica de dumping se condenará, siempre que dañe o amenace dañar la industria doméstica”. El mismo artículo estipula que “para prevenir la práctica desleal, un país miembro puede imponer una cuota compensatoria no mayor al margen de dumping realizado”.

En el acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT, se define como *valor normal* “el precio comparable en el mercado doméstico del producto similar, cuando las ventas se realizan en el *curso ordinario del comercio*”¹. Cuando no existan ventas en el mercado doméstico del producto similar durante el curso ordinario del comercio o cuando debido al bajo volumen de ventas no se permita una comparación válida, se deberá entender por valor normal el precio comparable del producto similar de las ventas que se realicen a un tercer país apropiado durante el *curso ordinario del comercio*. En caso de que el precio de exportación resulte también inapropiado para la comparación, se deberá entender por valor normal el valor reconstruido (Lo único que se especifica del valor reconstruido, es que debe de incluir los siguientes rubros: costos de producción, gastos administrativos y de ventas, costos generales, y las utilidades representativas)².

Las ventas del producto similar en el mercado doméstico del país exportador, o las ventas realizadas a un tercer país que se lleven a cabo por debajo del costo unitario de producción (incluyendo fijos y variables) más los gastos administrativos, de ventas y costos generales, pueden ser consideradas como *no realizadas durante el curso ordinario del comercio* para la determinación del valor normal cuando las autoridades determinen que estas ventas se realizaron durante un prolongado periodo de tiempo y en cantidades sustanciales³.

1.2) Importancia del tema.

Durante esta década y la pasada, se ha observado un crecimiento excepcional en la literatura relacionada con el dumping⁴. En gran parte, el intenso debate ha sido consecuencia de la proliferación de las leyes antidumping y del incremento en el número de acciones compensatorias dentro de este esquema⁵. Algunos números nos ayudarán a entender la intensidad del debate y la relevancia del tema.

Tan sólo en parte de la década de los ochenta (1980-1988), hubieron por lo menos 1,764 investigaciones a nivel mundial por discriminación desleal de precios, de las cuales 411 se llevaron a cabo en los Estados Unidos, 353 por la Comunidad Europea, 478 en Australia, 447 en Canadá y 75 en países en desarrollo.⁶ Durante la década de los noventa, aunque se observa una disminución, los números no son menos alarmantes. Por ejemplo, durante el periodo entre Julio de 1993 y Junio de 1994 hubieron 222 investigaciones (dos menos comparadas con el mismo periodo del año pasado), de las cuales 47 fueron llevadas a cabo en los Estados Unidos, 47 en la Comunidad Europea, 45 en Australia, 30 en Brasil, 23 en México, 22 en Canadá, 4 en Corea, 2 en Nueva Zelanda, y 1 en la India y Japón. Durante el periodo siguiente, se reportaron 142

¹ Artículo 2.1 del Acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT.

² Artículo 2.2 del Acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT.

³ Artículo 2.2.1 del Acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT.

⁴ Krishna (1997), p. 1.

⁵ El debate ha estado lejos de ser monopolizado por economistas, debido a que tanto los abogados como los políticos han participado frecuentemente.

⁶ Messerlin (1990), Cap. 6. pp. 110-111.

investigaciones, de las cuales 37 fueron llevadas a cabo en la Unión Europea, 30 en Estados Unidos, 18 en México, 12 en Brasil y Canadá, 9 en Nueva Zelanda y la India, 6 en Argentina y Australia, 2 en Singapur y 1 en Colombia⁷.

En particular, el caso mexicano está lejos de ser una excepción a la regla.⁸ De Enero de 1987 a Diciembre de 1997 la Agencia mexicana encargada de la regulación de prácticas comerciales internacionales (Actualmente denominada la unidad de Prácticas Comerciales Internacionales) impuso 263 cuotas compensatorias, de las cuales 94 estaban vigentes al final del período. De la misma forma que sucede en otras naciones, son muchos los países y las industrias afectados por la aplicación de estas cuotas (aunque muchas veces es notorio el sesgo a favor o en contra de ciertos países o industrias)⁹. De las 94 cuotas vigentes, el 35% de las mismas corresponden a cuotas aplicadas en contra de China, 23% en contra de Estados Unidos, 13% en contra de Brasil, 7% en contra de Venezuela, 3% en contra de Taiwan, 2% en contra de España, y 1% en contra de Alemania, Corea del Sur, Canadá, la Unión Europea, Colombia, y Rusia, entre otros. De la misma forma, de las 94 cuotas vigentes, el 34% de las mismas son en favor de la industria metálica básica nacional; el 24% en favor de la industria de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos; el 12% en favor de la industria nacional de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero; el 10% en favor de la industria nacional de productos metálicos, maquinaria y equipo; y para el resto de las industrias se observa un intervalo entre el 1.1 y el 7.5 por ciento¹⁰. Dado este panorama internacional y nacional, resulta fácil entender la intensidad del debate y la importancia del tema en términos nacionales e internacionales.

1.3) Un tema complejo en diferentes vertientes.

De acuerdo a la definición legal del GATT, el concepto de dumping parece relativamente simple. No obstante, en la práctica y en la teoría, resulta ser todo menos un tema simple de tratar. Por el lado de la teoría económica, existen pocos argumentos que pueden defender el uso de medidas compensatorias como veremos en la sección de racionalidad económica (sección III). Por el lado práctico, el proceso se complica en varias esferas. Primero, existen múltiples intereses encontrados entre productores, exportadores, importadores, gobiernos, y mecanismos de solución de controversias internacionales. Segundo, hay un gran número de disciplinas que se ven involucradas a través de diferentes profesiones: Administradores, Abogados, Economistas, Diseñadores de política, y Políticos, entre otros. Tercero, existen múltiples dificultades técnicas y subjetividad en los cálculos que determinan la existencia y margen del dumping. Cuarto y último, la práctica antidumping se ha convertido en la excusa más popular, de aquellas industrias con intereses proteccionistas.

1.3.1) Integración Multidisciplinaria.

Como veremos en el apartado de orígenes y evolución de la regulación antidumping, un número importante de países han formulado e implementado leyes que van de acuerdo con el artículo VI del GATT. Es más, tan sólo en la década de los ochenta, el GATT registró más de 2000 casos de prácticas desleales (Dumping o subvenciones)¹¹. Este fenómeno de rápido crecimiento, ha llevado a un creciente interés por parte de distintos especialistas en este tema que constituye un punto de intersección de varias disciplinas e intereses¹². Para el abogado, ofrece diferentes posibilidades para interpretar y aplicar la ley existente. Para el economista, el interés principal, es si las reglas existentes y sus regulaciones están de acuerdo con la racionalidad económica para obtener una óptima distribución de los recursos dentro y entre países. Dentro del ámbito de la política económica, la política antidumping es tierra fértil para gente que se dedica a organizar y dirigir sectores en

⁷ WTO, Actividades del GATT 1994-1995, pp. 77-78. (Génova, Abril de 1996)

⁸ No es difícil encontrar cifras en donde México resulte uno de los principales usuarios de la reglamentación antidumping. Por ejemplo, para 1995, del número total de medidas activas (724), los Estados Unidos contaban con 305, la Unión Europea con 178, Canadá con 91, Australia con 86 y México con 42. Fuente: WTO, Actividades del GATT 1994-1995, pp. 77-78. (Génova, Abril de 1996)

⁹ Por ejemplo, en Estados Unidos en la década de los ochenta, se observó un claro sesgo a favor de la industria doméstica del acero (la cual logró involucrarse en el 44% de las investigaciones llevadas a cabo durante el período 1980-1989) y en contra de los productos Japoneses (los cuales sufrieron casi el 13% de las investigaciones llevadas a cabo en ese período). Ver Boltuck y Litan (1991), pp. 4-5.

¹⁰ Informe de labores 1997. UPCI. SECOFI. Apéndice estadístico, pp. 63-94.

¹¹ Finger (1993), Capítulo 1, p. 3

¹² Tharakan (1991), p. 2

busca de protección, así como para los burócratas con el poder para influenciar la decisión final. Las empresas que compiten con importaciones, lo ven como un importante instrumento en el control y manejo de sus mercados, mientras que agrupaciones de consumidores se preocupan del costo de estas medidas en términos del usuario final.

1.3.2) Dificultades Técnicas y Subjetividad.

Cada uno de los pasos que se establecen para determinar la existencia y el margen de dumping implican cierto grado de complejidad técnica y subjetividad. Este hecho, ha llevado a que en los paneles internacionales de solución de controversias, se califique la decisión del organismo público encargado de investigar las prácticas desleales en base a sus insesgamiento y objetividad, y no en base a las conclusiones obtenidas¹³.

Existen varios puntos, en los que la elección del método, o la interpretación pueden llevar a conclusiones diferentes. Por ejemplo, ¿Cuál es el nivel de comercio adecuado para poder determinar el precio?, o bien ¿Cómo debe de ser calculado ese precio?. O bien, supongamos que no se pueden realizar comparaciones con el precio doméstico o el de exportación, por lo que se tendría que utilizar el valor reconstruido (o que simplemente necesitamos saber si el precio estimado doméstico o de exportación es mayor al costo medio). Encontramos, que siempre que se requiere estimar o construir un determinado costo unitario, el análisis se vuelve dependiente de los criterios contables elegidos (la empresa puede producir muchos bienes por lo que habrá que "elegir" un método de distribución de costos). Otro punto importante, es la elección del método a utilizar para la determinación de daño a la producción nacional. Encontramos que la elección entre el método bifurcado y el método unitario, e incluso la elección entre los diferentes métodos unitarios, puede ser determinante en los resultados obtenidos¹⁴. Existen muchos otros posibles ejemplos de dificultades técnicas y subjetividad, los cuales resultan obvios iterando términos como: *productos similares*¹⁵, *utilidades insuficientes como para calificarlas como representativas*¹⁶, *la elección arbitraria de ciertos indicadores económicos por parte del organismo regulador en la determinación de daño o amenaza de daño*¹⁷, *la elección del país sustituto en caso de economías centralmente planificadas*¹⁸ (Este es el caso de la elección entre Indonesia y la República de Taiwán en el caso mexicano de importaciones de calzado de origen Chino en condición de prácticas desleales), entre muchos otros.

1.3.3) Intereses proteccionistas.

Mencionamos antes, que las estructuras nacionales en contra de prácticas desleales de comercio, se han convertido en el instrumento más utilizado por la industria que compite con las importaciones para obtener mejores condiciones de mercado. Es más, ni las leyes nacionales, ni los acuerdos del GATT, forzan a este tipo de industrias a tener que utilizar el camino de prácticas desleales para obtener alivio de la competencia que generan las importaciones. El canal de "justo, pero dañino", está al alcance para obtener medidas de salvaguarda (aunque es mucho menos usado)¹⁹.

Industrias en posición de obtener beneficio de las restricciones del comercio no sólo han incrementado el uso de las regulaciones antidumping, sino que han aprendido también a utilizarlas mejor. Abogados, economistas y profesionistas que se han especializado en estos temas, junto con las industrias que están en posición de beneficiarse, han desarrollado técnicas basadas en la iteración de términos como dumping, daño, producción nacional, que hacen a la regulación más poderosa. Una vez establecido este

¹³ Acuerdo para la Implementación del Artículo VI del GATT (1994), Artículo 17, Fracción 6.

¹⁴ Guerrero (1993), p. 5

¹⁵ Tanto en la legislación del GATT, como en la legislación mexicana, los reglamentos se establecen utilizando el término *producto similar*, por lo que la determinación por parte de la agencia reguladora del grado de similitud de los productos importados con los productos nacionales resulta ser un factor determinante. Este es el caso de las importaciones de manzana de mesa originarias de Estados Unidos hacia nuestro país, en donde los productores norteamericanos junto con los importadores alegaron que las manzanas estadounidenses son un producto diferente a las nacionales, por ser de mayor calidad. Un alegato similar fue utilizado por las principales importadoras de calzado de origen chino, proceso que terminó en favor de los productores nacionales con la imposición de aranceles compensatorios por parte de la UPCI.

¹⁶ Ver Artículo 32 de la Ley de Comercio Exterior Mexicana.

¹⁷ Ver Artículo 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior Mexicana.

¹⁸ Ver Artículo 33 de la Ley de Comercio Exterior Mexicana.

¹⁹ Finger (1993), p. 3

mecanismo por parte de un grupo de profesionistas, el caso está hecho para que encuentren un nuevo grupo de empresas que se puedan organizar para establecer una nueva petición.

La dimensión política en cada iteración de las especificaciones técnicas, permite a la industria renovar y mejorar sus discursos en contra de los exportadores, a la vez que permite ejercer mayor y mejor presión política al gobierno a favor de la industria y la producción nacional. Un posible resultado, es que el gobierno acepte finalmente una de las posibles iteraciones de los términos daño, amenaza de daño, discriminación de precios, industria, producción nacional e imponga cuotas compensatorias. Otra posibilidad es que la presión política lleve a la generación de un acuerdo entre la industria y los exportadores, hecho comúnmente llamado acuerdo voluntario de restricción a las exportaciones (Tal es el caso de las importaciones hacia México de las manzanas de mesa de origen Estadounidense).

La presión política no sólo viene de la posibilidad de perder votos o recursos económicos en las campañas electorales. Existen también requerimientos legales que especifican fechas límites en el cumplimiento de las investigaciones. Ha habido casos, en que la estrategia de la industria ha sido saturar el sistema, de tal forma que el gobierno carezca de opciones, y presione para intermediar un acuerdo entre la industria nacional y los exportadores²⁰. La presión por parte del exportador a aceptar el acuerdo conciliador se basa en la misma presión que tiene el gobierno (que lo sesga a favor del establecimiento de cuotas compensatorias) , y en el hecho de que la industria nacional cuanta con muchos caminos técnicos para lograr sus objetivos.

1.4) Orígenes y evolución de la regulación antidumping.

Dumping, bajo un término u otro, ha sido parte de la retórica política por mucho tiempo. Jacob Viner (1923), fue el primer académico que ordenó escritos anteriores relacionados con el tema. Sus hallazgos se remontan al siglo XVI, donde por ejemplo se le acusó a los comerciantes holandeses de vender en las regiones Bálticas a precios "extremadamente bajos" para apoderarse de la cota de mercado que mantenían los comerciantes franceses²¹. Es famosa también la discusión de Hamilton en los debates de Estados Unidos en 1791, en donde el tema central era la preocupación de las importaciones a precios lo suficientemente bajos como para frustrar los primeros esfuerzos para introducir ciertas industrias²².

El primer país en crear y utilizar una reglamentación antidumping fue Canadá en 1904. Algunos años después, Australia y Nueva Zelanda crearon reglamentaciones en el mismo sentido. Para el año de 1921, los Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña y la mayoría de los países pertenecientes a la comunidad Británica, ya tenían sistemas legales en contra de la discriminación internacional de precios²³.

El caso de Estados Unidos resulta en particular relevante e interesante. En las primeras décadas del presente siglo, el Congreso Estadounidense emitió varios estatutos antidumping. El Acta de 1916, aunque su mayor énfasis era en legislación antimonopólica. El Acta de 1921, que fue la principal ley antidumping utilizada en los Estados Unidos en esa época. Esta acta establecía la aplicación de cuotas compensatorias para disminuir el margen de dumping encontrado. Durante la década de los treinta, los Estados Unidos negociaron al menos treinta acuerdos bilaterales de comercio para la reducción mutua de tarifas. La mayoría de estos acuerdos reconocieron el problema del dumping, y se permitió el uso dentro de estos casos, de la aplicación de medidas compensatorias²⁴.

Dada esta prolongada cultura del dumping, no resulta sorprendente el hecho de que cuando se negoció el GATT en 1947, se realizaron provisiones especiales para el caso de prácticas desleales. Como hemos mencionado, el Artículo VI del GATT reconoce la existencia de prácticas desleales, y permite la aplicación de cuotas compensatorias.

Conforme pasó el tiempo, algunos países comenzaron a mostrar mayor preocupación en cuanto al uso de los mecanismos antidumping como medidas proteccionistas. Por esta razón, durante la Ronda Kennedy (1962-1967), se negoció un Código Antidumping, que determinó un mayor número de reglas y procedimientos, con los que tenía que contar la legislación nacional antidumping. Dado que Estados Unidos era uno de los principales proponentes de este nuevo Código Antidumping, resulta irónico que ese mismo país fue el que mayores problemas tuvo en la adaptación del mismo (Aunque el Presidente de los Estados Unidos firmó el acuerdo, el Congreso no aceptó todas las resoluciones, por lo que emitió un mandato, en el que

²⁰ Messerlin (1990), Finger (1993), p. 5

²¹ Finger (1993), Capítulo 2, p. 14

²² Jackson (1992), p. 5

²³ Finger (1993), Cap. 2, p. 16

²⁴ Jackson (1992), p. 5

prohibía al ejecutivo seguir las reglas del Código en ciertas circunstancias). En la ronda de Tokio (1973, 1979) a pesar de que el tema del Dumping no estaba en la agenda inicial, terminó siendo uno de los temas tratados dentro de las negociaciones, las cuales culminaron en el desarrollo un nuevo Código Antidumping que más tarde sustituiría al de 1967²⁵.

Tradicionalmente, Australia, la Unión Europea, los Estados Unidos, y Canadá fueron los países que más utilizaron las medidas compensatorias, y los reglamentos antidumping. Es más, a partir de la Ronda de Tokio, los cuatro grandes (como comúnmente se les denominaba) fueron responsables por el 90% de las acciones compensatorias y antidumping llevadas a cabo entre los países miembros del GATT²⁶. No obstante, el uso de las medidas compensatorias como uno de los principales instrumentos para regular las importaciones no pasó desapercibida para los países en desarrollo. Al final de la década de los ochenta, más de treinta países en desarrollo habían entrado a los acuerdos referentes a las prácticas desleales y los códigos antidumping del GATT. En 1982, Chile comenzó a utilizar intensivamente la regulación en contra de prácticas desleales. Tan sólo en ese año, inició procedimientos de investigación en 71 ocasiones. Comparando con los Estados Unidos (uno de los cuatro grandes), Chile tuvo en ese año veinte casos por cada billón de dólares de importaciones, mientras que el país anterior promedió sólo medio caso por cada billón de dólares de importaciones²⁷. Por otro lado, México firmó los acuerdos antidumping del GATT en 1987. En ese año, inició setenta investigaciones por prácticas desleales y diez en el año siguiente. A diferencia del caso Chileno, donde las acciones compensatorias generaron fricciones con países como Brasil, Argentina, Perú y España, en México el uso de la regulación antidumping no generó fuertes hostilidades, a pesar de que los países afectados sí cuestionaron los procedimientos legales a través de los cuales se habían impuesto las barreras arancelarias (El caso del acero y de los químicos en contra de compañías de Estados Unidos y de la Comunidad Europea).

Corea del Sur también se unió a la comunidad de 'antidumpers' empezando en 1986 con tres casos en contra de exportaciones provenientes de Japón y Taiwan, los cuales terminaron en arreglos en Audiencias conciliatorias. Después, en 1990 un productor de químicos en Corea demandó el comienzo de una investigación por prácticas comerciales desleales en contra de dos compañías norteamericanas y una Japonesa la cual fue aceptada en el mismo año. Uno de los hechos que el gobierno Coreano tomó en cuenta para aceptar el comienzo de una investigación fue que los Estados Unidos en 1990 decidieron comenzar investigaciones antidumping en contra de varias compañías Coreanas. Encontramos que la reciprocidad resulta ser un concepto clave en la diplomacia comercial²⁸.

En la Ronda de Uruguay, se crea la Organización Mundial de Comercio, con un conjunto de reglas de mayor alcance comparadas con las del GATT. Se lograron acuerdos más detallados en cuanto al uso de medidas proteccionistas como barreras no arancelarias, acuerdos de restricciones voluntarias a la exportación, trato discriminado de productos extranjeros, y uso inapropiado de las medidas de salvaguarda. De acuerdo a algunos autores, la OMC cuenta con un mecanismo de solución de controversias más preciso y que a diferencia de mecanismos anteriores, depende más del lenguaje legal, y menos de la diplomacia del GATT. No obstante, como muchas leyes nuevas, no está totalmente libre de los vicios de las anteriores y sus posibles defectos están por verse a la luz de la experiencia y las nuevas interpretaciones²⁹.

²⁵ Jackson (1992), p. 9

²⁶ Steele (1996), p. 3

²⁷ Finger (1993), Capítulo 1, p. 6

²⁸ Finger (1993), Capítulo 1, p. 7

²⁹ Magnus y Lyons (1996), p. 184

SECCIÓN II

MÉXICO. LEYES Y REGLAMENTOS REFERENTES A LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO

En esta sección se buscará dar un panorama general de la legislación en México en lo referente a las "prácticas desleales" de comercio. En la primera parte, se menciona el marco legal vigente en nuestro país. En la segunda parte, se analizan las partes relevantes de la legislación mexicana en lo referente a las "prácticas desleales" y la aplicación de cuotas compensatorias. En la tercera parte se desarrolla el procedimiento administrativo a través del cual se lleva a cabo una investigación de este tipo, de acuerdo a la ley mexicana de comercio exterior y su reglamento. Por último, en la cuarta parte, se hace un breve análisis de la estructura orgánica de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) haciendo referencia a la forma en que está estructurada la Unidad, y los objetivos de cada uno de sus departamentos.

2.1) Marco Legal Vigente

El marco legal aplicable a las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguardia, llevadas a cabo en México está conformado, entre otros, por:

- 1) La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.
- 2) El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 94).
- 3) El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94.
- 4) El Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT 94.
- 5) Acuerdos celebrados por México:
 - **Acuerdo de Complementación Económica con Chile, D.O.F. 23/dic./91 AEMXCH (Capítulo V y VI).
 - **Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (derivado de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales) en el que se incluyen el acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT de 94 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
 - **Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela.
 - **Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
 - **Tratado de Libre Comercio con Bolivia.
 - **Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.
 - **Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.
 - **Reglas de Procedimiento del artículo 1904 y del Comité de Impugnación Extraordinaria del
 - **Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.2) Ley de Comercio Exterior y su reglamento.

En la legislación mexicana, la reglamentación referente al tema de dumping se encuentra en los Títulos V (Prácticas desleales de comercio internacional), VI (Medidas de Salvaguarda), y VII (Procedimiento en materia de prácticas desleales del comercio internacional de la ley de comercio internacional y medidas de salvaguarda) de la ley mexicana de comercio exterior, y en los títulos IV (Prácticas desleales de comercio internacional), V (Medidas de Salvaguarda), VI (Procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional), y VII (Procedimiento en materia de medidas de salvaguarda) del reglamento de la ley de comercio exterior mexicana.

2.2.1) Prácticas desleales y su procedimiento.

Prácticas desleales.

Se considerarán prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o de procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional (Art. 28, Ley de Comercio Exterior). La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones, del daño o amenaza de daño, y de su relación causal se realizará conforme a un procedimiento administrativo detallado más adelante. Es importante señalar, que la prueba de daño o amenaza de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o procedencia exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño. (Art. 29, LCE).

Definición de discriminación de precios.

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal (Art. 30, LCE).

Calculo del Valor Normal

Se entiende por el valor normal de una mercancía el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de las *operaciones comerciales normales*. Sin embargo cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando no sea posible comparar, se considerará como valor normal en orden sucesivo (Art. 31, LCE) :

- 1) El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de las *operaciones comerciales normales*.
- 2) El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma de los costos de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deben de corresponder a *operaciones comerciales normales* en el país de origen.

Para el cálculo del valor normal, se entiende por *operaciones comerciales normales* las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado dentro de un período representativo. Es importante señalar que para el cálculo de este valor normal, la ley *excluye las ventas (en el país de origen o de exportación) que reflejen pérdidas sostenidas*. Es más, cuando las operaciones en el país de origen o de exportación generen *utilidades insuficientes como para calificarlas como representativas*, el valor normal deberá de establecerse conforme al valor reconstruido. (Art. 32, LCE). Por último, para que el precio de exportación y el valor normal sean comparables, la Secretaría realizará ajustes, de acuerdo a las diferencias en términos y condiciones de ventas, diferencias en cantidades, diferencias físicas, y diferencias en cargas impositivas. (Art. 36, LCE)

Definición de subvenciones.

Como se ha mencionado, la legislación mexicana considera las subvenciones como otra fuente de práctica comercial desleal entre los países. La subvención se define como el beneficio que otorga un gobierno extranjero, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de *prácticas internacionalmente aceptadas* . La Secretaría emitirá, mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación, una lista de carácter no limitativo de subvenciones a la exportación (Art. 37, Ley de Comercio Exterior). Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se deducirá el total de los impuestos de exportación, derechos, u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía, destinados a neutralizar la subvención (Art. 38, LCE).

2.2.2) Definición de daño o amenaza de daño a la producción nacional.

Una vez que se ha encontrado la existencia de discriminación de precios con respecto al valor normal o la existencia de subvenciones, antes de aplicar una medida compensatoria se debe de comprobar la existencia o amenaza de daño a la industria nacional para el caso donde el país afectado tenga reciprocidad en este procedimiento (Art. 29, LCE). Para efectos de la legislación mexicana, daño se define como la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier *ganancia lícita y normal* que sufra o pueda sufrir *la producción nacional* (al menos el 25% de la producción del país) de las mercancías que se trate. Por otro lado, se entiende por amenaza de daño el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. En la investigación administrativa se deberá probar que el daño o su amenaza, es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones (Art. 39, LCE).

La determinación de que la importación de mercancía causa daño a la producción nacional, la hará la secretaría tomando en cuenta (Art. 4, LCE):

- 1) El volumen de la importación de mercancías, determinando si ha habido un aumento considerable de las mismas en relación con la producción o el consumo interno del país,
- 2) Se deberá considerar si la mercancía importada se vende a un precio considerablemente inferior al de los productos idénticos o similares, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido,
- 3) Considerar todos los factores o índices económicos pertinentes que influyan en la condición del sector correspondiente , tales como la disminución en el volumen de producción, las ventas, la participación en el mercado, las utilidades, la productividad, el rendimiento de las inversiones, o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; y los

efectos negativos en el flujo de caja, empleo, salarios, capacidad para reunir capital, inversión, o el crecimiento de la producción, y

- 4) Todos los demás elementos que considere conveniente la secretaría.

Por último, la determinación de la existencia de una amenaza de daño a la producción nacional, la hará la secretaría tomando en cuenta (Art. 42, LCE):

- 1) El incremento de las importaciones que indique la probabilidad fundada de que se produzca un aumento sustancial de dichas importaciones en un futuro inmediato,
- 2) La capacidad disponible del productor o un aumento de la misma, que indique la posibilidad fundada de un aumento en sus exportaciones, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones,
- 3) Si las importaciones se realizarán a precios que repercutirán sensiblemente en los precios nacionales,
- 4) La existencia del producto objeto de la investigación, la rentabilidad esperada de inversiones factibles, y
- 5) Los demás elementos que considere factible la secretaría.

2.2.3) Cuotas Compensatorias.

Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional (que exista discriminación de precios con respecto al valor normal, o la existencia de subvenciones por parte del país exportador) que generen daño o amenaza de daño en la producción nacional están obligadas a pagar una cuota *compensatoria* (Art. 28, LCE). Estas cuotas compensatorias serán equivalentes, en el caso de la discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de la exportación; y en el caso de las subvenciones, al monto del beneficio (Art. 62, LCE).

Es importante señalar que la cuota compensatoria se aplica por producto y país de origen, por lo que no siempre serán afectados todos los importadores de una determinada mercancía, dado que los países que exportan pueden ser distintos (Art. 66). Las cuotas compensatorias pueden ser provisionales (vigentes hasta el momento de la resolución final) o definitivas (vigentes durante el tiempo necesario para contrarrestar la práctica desleal que este causando daño o amenaza del mismo a la producción nacional). En el caso de la segunda, podrá haber una revisión anual a petición de parte, y podrá revisarse a cualquier tiempo de oficio por la secretaría. Cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes haya solicitado su revisión la cuota compensatoria se eliminará (Arts. 66, 67, 68, 70, LCE.).

2.2.4) Medidas de Salvaguarda.

Incluso en los casos en donde no se demuestre la existencia de una práctica desleal, la legislación faculta a la secretaría a regular o restringir temporalmente las mercancías importadas cuando la producción nacional sufre de un daño serio (definido en el art. 46 de la LCE como un daño general significativo a la producción nacional) . Estas acciones se conocen bajo el nombre de medidas de salvaguarda y pueden consistir en aranceles específicos o ad-valorem, permisos previos o cuotas (Art. 45, LCE). La vigencia de las medidas de salvaguarda, salvo casos justificados, no podrá ser mayor a cuatro años. La duración de estas medidas estará sujeta al cumplimiento de los programas de ajuste a los que se hayan comprometido los productores nacionales (Art. 77, LCE).

2.3) Procedimientos Administrativos

2.3.1) Etapa I

En esa parte del proceso la Secretaría decide rechazar o aceptar la solicitud de investigación.



Fuente: Diario Oficial de la Federación y UPCI.

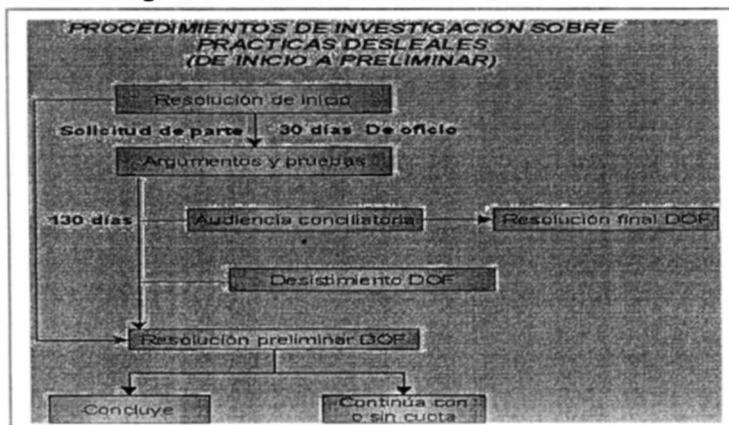
Los procedimientos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional se iniciarán *de oficio o a solicitud de parte*, la cual podrá ser presentada por las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales, o en una situación en donde el nivel de importaciones sea tal que dañe o amenace con dañar seriamente la producción nacional. Los solicitantes deben de ser representativos de la producción nacional o ser organizaciones legalmente constituidas. (Art. 49 y 50, Ley de Comercio Exterior)

Dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría deberá (Art. 52, Ley de Comercio Exterior):

- 1) Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva que será publicada en el Diario Oficial de la Federación
- 2) Requerir al solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse lo requerido en el plazo mencionado, la Secretaría cuenta con 20 días para proceder de acuerdo con el inciso 1. Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante.
- 3) Desechar la solicitud cuando no se cumplan los requisitos establecidos en el primer párrafo.

2.3.2) Etapa II.

Resolución de Inicio de Investigación --- Resolución Preliminar.



Fuente: Diario Oficial de la Federación y UPCI

Una vez aceptada la solicitud, se les concederá a las partes interesadas un plazo de 30 días para que formulen su defensa y presenten la información requerida. (Art. 53, LCE). La Secretaría podrá requerir a cualquier persona física o moral la información o datos que posean, y que se estime conveniente (Art. 55, LCE)

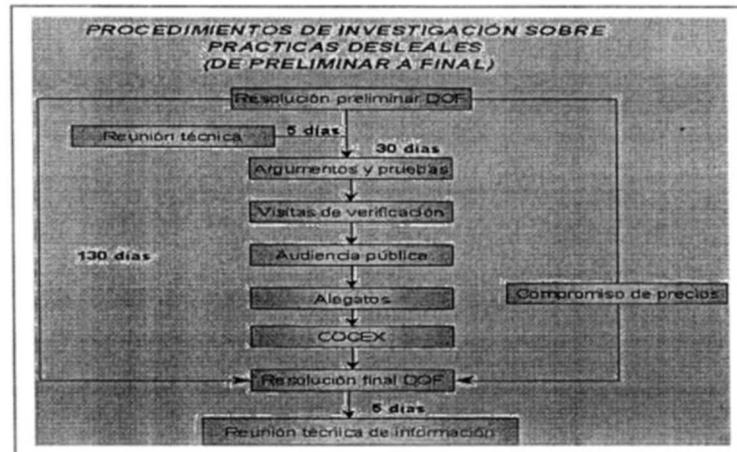
Dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación , la Secretaria dictará la resolución preliminar, mediante la cual podrá (Art. 57, LCE):

- 1) Determinar cuota compensatoria provisional, siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación.
- 2) No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa.
- 3) Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la existencia de prácticas desleales o de daño serio en la producción nacional.

En el curso de la investigación administrativa las partes interesadas podrán solicitar a la Secretaría la celebración de una audiencia conciliatoria. En esta audiencia se podrán proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación, las cuales, de resultar procedentes, serán sancionadas por la propia Secretaría e incorporadas en la resolución respectiva que tendrá el carácter de resolución final (Art. 61, LCE)

2.3.3) Etapa III.

Resolución Preliminar --- Resolución Final de la Revisión de la Resolución Final.



Fuente: Diario Oficial de la Federación y UPCI

Dentro de un plazo de 260 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaria dictará la resolución final. A través de esta resolución, la Secretaría deberá (Art. 59):

- 1) Imponer cuota compensatoria definitiva;
- 2) Revocar la cuota compensatoria provisional, y
- 3) Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria

Dictada una cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas podrán solicitar a la Secretaría que resuelva si determinada mercancía está sujeta a dicha cuota compensatoria (Art. 60, LCE). La Secretaría declarará el inicio del procedimiento mediante su publicación en el DOF. Además, notificará a las partes interesadas que tenga conocimiento y convocará a las personas que consideren tener interés en el procedimiento, para que dentro de un plazo de 60 días contados a partir de la publicación manifiesten lo que a su interés convenga.

Recibida la solicitud, la Secretaría dará la resolución en un plazo máximo de 130 días contados a partir de la publicación. En el caso en que el solicitante considere que la mercancía debe de estar excluida de la cuota compensatoria definitiva, tendrá derecho a no efectuar el pago respectivo, durante el procedimiento, siempre que exhiba ante la autoridad aduanera la garantía en alguna de las formas previstas en el Código Fiscal de la Federación (Art. 91, reglamento). Si la Secretaría resolviere que la mercancía en cuestión debe de estar sujeta al pago de la cuota compensatoria, el solicitante importador deberá pagarla junto con un recargo, de conformidad con las disposiciones fiscales aplicables. El resultado del procedimiento a que se refiere el artículo anterior se publicará en el DOF y se notificará a las partes interesadas (Art. 91, RLCE).

Cada año, durante el mes aniversario de la publicación en el DOF, las partes interesadas podrán pedir por escrito que la Secretaría realice una revisión administrativa (Art. 101, RLCE). Dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría deberá (Art. 103, RLCE):

- 1) Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la revisión, a través de la resolución respectiva que se notificará a las partes interesadas.
- 2) Requerir al solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse satisfactoriamente lo requerido, en un plazo de 20 días, la Secretaría procederá conforma lo dispuesto en el inciso 1 (fracción anterior). Si no se proporciona en tiempo y forma los elementos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante.
- 3) Desechar la solicitud, cuando no se presente información y pruebas idóneas que la justifiquen. Se deberá notificar en cada caso al solicitante.

Dentro de un plazo de 260 días, contados a partir de la publicación en el DOF del comienzo de revisión de la resolución final, la Secretaría dictará la resolución correspondiente, la que deberá ser publicada en el DOF, y se deberá notificar a las partes interesadas (Art. 104, RLCE). Si en la revisión se resuelve que no existe margen de discriminación de precios, se revocará la cuota compensatoria definitiva, y la Secretaría revisará de oficio durante tres años (Art. 105, RLCE). Por otro lado, si en la revisión resultan márgenes de discriminación de precios diferentes a los determinados en la investigación, que dio lugar a las cuotas compensatorias definitivas, las nuevas cuotas compensatorias que se fijen sustituirán a las anteriores. Estas cuotas compensatorias tendrán el carácter de definitivas y podrán revisarse en lo términos expresados anteriormente (Art. 106, RLCE).

2.4) Estructura de la UPCI.

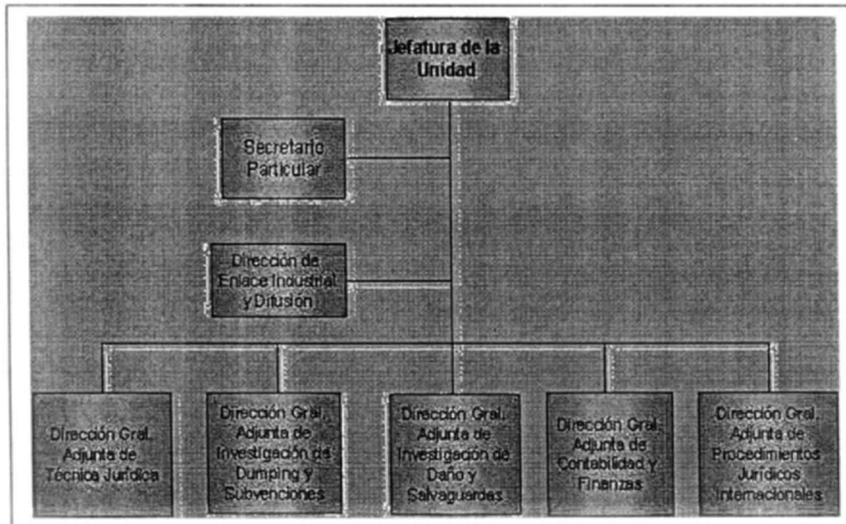
2.4.1) Antecedentes

El proyecto de crear un área especializada para investigar los casos de prácticas desleales de comercio internacional surgió a la par del proceso de apertura y tomó fuerza cuando México, a raíz de las negociaciones para su ingreso al GATT, inició la creación de un nuevo marco legal que regulara sus relaciones comerciales internacionales. Con la publicación de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y del Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional en 1986, se estableció por primera vez en México un procedimiento administrativo para determinar la existencia de prácticas desleales de comercio y, en su caso el monto de la cuota compensatoria necesaria para corregir las distorsiones en el mercado.

Como resultado de lo anterior se creó, dentro de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SECOFI, la Dirección de Cuotas Compensatorias, para tramitar los casos de prácticas desleales de comercio internacional. La primera solicitud de investigación fue presentada por diversas empresas de la industria química en contra de las importaciones de sosa cáustica originarias de Estados Unidos. Con un equipo de diez personas se llevó a cabo el primer procedimiento, que concluyó con la publicación en el Diario Oficial de la Federación, en enero de 1987, de la primera resolución en materia de dumping.

En 1987 se iniciaron 18 casos y se publicaron 25 resoluciones. Desde entonces se inició un proceso de expansión, lo que se reflejó en la transformación de la Dirección de Cuotas Compensatorias en 1991 en la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, que dos años más tarde se convertiría en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

2.4.2) Estructura orgánica.



Fuente: UPCI, SECOFI.

• Funciones de la Jefatura de la Unidad.

1) Regular el comercio de mercancías que ingresan al país en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, brindando protección oportuna a la planta productiva nacional mediante la aplicación de un sistema de defensa eficiente, que prevenga y, en su caso, elimine los efectos causados a la industria nacional por dichas prácticas, asegurando de esta manera, la estabilidad de la planta productiva.

2) La UPCI lleva a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y recomienda al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la aplicación de cuotas compensatorias cuando se demuestra que las importaciones de un producto en condiciones de dumping y/o subvenciones causan o amenazan causar daño a la producción nacional.

3) Además, auxilia al Secretario del Ramo para proponer al Presidente de la República la aplicación de medidas de salvaguarda si se determina que una rama productiva del país enfrenta daño o amenaza de daño, a causa de un incremento sustancial en las importaciones.

4) La UPCI también tiene entre sus funciones la responsabilidad de fungir como unidad técnica de consulta para la SECOFI y otras dependencias del gobierno mexicano en materia de prácticas desleales, medidas de salvaguarda, y negociaciones internacionales en la materia.

5) Asimismo, colabora en la formulación de proyectos de reformas a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.

6) Del mismo modo, interviene en la defensa de las resoluciones emitidas por la SECOFI ante los mecanismos de solución de controversias derivados de los tratados y acuerdos comerciales de los que México forma parte.

7) Adicionalmente la UPCI, como parte de sus responsabilidades, ofrece asistencia a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones por prácticas desleales y medidas de salvaguarda en el extranjero, y les presta asesoría para la adecuada defensa de sus intereses.

• **Funciones de la Dirección General Adjunta Técnica Jurídica**

Observar la legalidad de los procedimientos administrativos y las resoluciones en las investigaciones administrativas que realiza la Unidad en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda; dar respuesta a los recursos de revocación y coadyuvar con la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la SECOFI en los juicios de nulidad y amparos.

• **Funciones de la Dirección General Adjunta de Investigación de Dumping y Subvenciones**

Dirigir y coordinar los procesos de investigación solicitados por las empresas nacionales o bien, iniciados de oficio por la SECOFI, para determinar los márgenes de dumping y/o subvenciones, derivadas del ejercicio de prácticas desleales por parte de empresas exportadoras extranjeras.

• **Funciones de la Dirección General Adjunta de Investigación de Daño y Salvaguardas.**

Evaluar los resultados de las investigaciones en materia de daño y amenaza de daño causados por prácticas desleales de comercio internacional a fin de recomendar el monto de las cuotas compensatorias, así como la posición competitiva de productores nacionales seriamente dañados por incrementos sustanciales en importaciones para recomendar la aplicación de medidas de salvaguarda.

• **Funciones de la Dirección General Adjunta de Contabilidad y Finanzas**

Proporcionar a la Unidad el apoyo técnico especializado en materia contable y financiera que requiere, para llevar a cabo las investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional y asegurar la calidad de los procesos de verificación que se realizan.

• **Funciones de la Dirección General Adjunta de Procedimientos Jurídicos Internacionales**

Defender los intereses de México, y de sus exportadores tanto en los procedimientos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguardas previstos en los tratados, convenios y acuerdos comerciales internacionales suscritos por México, como en los procedimientos antisubvenciones instaurados por gobiernos extranjeros en su contra; otorgar asistencia técnica y coordinar la participación en los procedimientos antisubvenciones de las unidades administrativas y entidades paraestatales de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal; otorgar asistencia técnica a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional o medidas de salvaguarda instaurados por gobiernos extranjeros en su contra, e intervenir en las negociaciones de los tratados, convenios y acuerdos comerciales internacionales, en materia de su competencia en los que México participe.

SECCIÓN III

RACIONALIDAD ECONÓMICA

Hasta el momento, se ha dado un panorama general del término "dumping", en lo referente a su significado, su historia, sus dificultades, y la creciente importancia que ha tomado tanto en la literatura económica como en la práctica comercial entre países. Por razones obvias, en la sección II analizamos la estructura antidumping existente en México. En particular, se desarrollaron los puntos que considero más importantes dentro de la legislación mexicana, se detalló el procedimiento administrativo, y se presentó brevemente la estructura de la Agencia.

Una vez analizados todos estos factores, resulta natural preguntarse cuál es el impacto en el bienestar social por la aplicación de cuotas compensatorias bajo un contexto de dumping. En este apartado, examinaremos si existe algo de racionalidad económica en las aplicaciones de medidas antidumping y las condiciones que la determinan. Para poder separar el problema de racionalidad económica del de la aplicación de las medidas y sus vicios, supondremos en este apartado que la administración de la política en contra de prácticas desleales está libre de errores y de manipulaciones.

3.1) Dumping y el bienestar social.

En realidad, no existe una respuesta rápida y robusta acerca del impacto en el bienestar social de las medidas antidumping³⁰. En el análisis estático convencional, sabemos que la imposición de cuotas compensatorias resulta ineficiente, dadas las pérdidas de peso muerto que se generan (al existir un margen entre el precio que pagan los consumidores y el precio que reciben los productores). Un simple ejemplo nos ayudará a entender por qué la presencia de la reglamentación antidumping y su aplicación puede disminuir el bienestar social. Suponga un monopolista extranjero, la existencia de barreras a la entrada, y una demanda doméstica relativamente elástica³¹. Bajo este escenario, el bienestar social doméstico se maximiza cuando se le permite al monopolista discriminar entre países³². No obstante, la reglamentación antidumping prohíbe la discriminación de precios en favor del mercado doméstico, alejándonos del óptimo social.³³.

Encontramos entonces, desde una perspectiva estática, que el dumping incrementa el bienestar social. No obstante, existen circunstancias especiales (que analizaremos más adelante) bajo las cuales las predicciones del análisis estático podrían no cumplirse, legitimando la existencia y la aplicación de la reglamentación antidumping. Las circunstancias más populares, dentro de la literatura económica, son la existencia de dumping con intenciones predatorias, y las implicaciones de las nuevas teorías del comercio. Existen otros argumentos, de menor importancia, los cuales podrían ser utilizados (bajo condiciones muy específicas) en favor de la aplicación de cuotas compensatorias. Tal es el caso de la magnitud de los costos de transporte, las implicaciones de la teoría del segundo mejor óptimo, o el modelo de dumping en industrias cuasimonopolísticas. A continuación desarrollamos cada uno de los puntos mencionados en este párrafo, con especial énfasis en la posibilidad de que la reglamentación antidumping incremente el bienestar, y las condiciones bajo las cuales obtendríamos este resultado.

3.1.1) Magnitud de los costos de transporte.

Este punto fue desarrollado por Brander y Krugman (1983), y el argumento principal carece de complejidad alguna. Los autores elaboran un modelo estático en donde la interacción oligopolística entre empresas es

³⁰ Beirwagen y Hailbronner (1988), p. 33

³¹ Los resultados son similares en escenarios estáticos más complicados (por ejemplo, competencia oligopolística con productores nacionales).

³² Bajo supuestos convencionales, el precio cargado a los consumidores nacionales cuando se permite discriminar será menor al de un solo precio agrupador (dado que la demanda doméstica es relativamente elástica).

³³ Brander y Krugman (1983). Los autores encuentran que, en general, habrá una ganancia social si se permite el dumping cuando somos importadores netos del producto relevante (el ser importadores netos, asegura que las ganancias en el excedente del consumidor son mayores a las pérdidas del excedente del productor). No obstante, es importante mencionar que los autores reconocen que el análisis anterior y sus implicaciones se complican cuando se incluyen otros mercados o cuando se analiza la dinámica de las políticas.

causante del comercio entre países³⁴. Los efectos en el bienestar de este tipo de comercio resultan interesantes. Si las empresas tienen rentas antes del comercio, la apertura generaría un aumento en el bienestar siempre que los costos de transporte sean bajos. En contraposición, si los costos de transporte son lo suficientemente altos, la apertura puede disminuir el bienestar social, debido a que las ganancias competitivas pueden ser más que compensadas por el desperdicio de recursos provocados por los costos de transporte³⁵.

Aunque a primera instancia este argumento podría ser utilizado en favor de la regulación antidumping, en realidad resulta muy deficiente. Primero, la Agencia reguladora no toma en cuenta si el comercio entre países se genera bajo un contexto como el explicado anteriormente. Segundo, si los costos de transporte son altos, las empresas tendrían incentivos a localizarse cerca de las fronteras o a invertir en el país extranjero³⁶. Tercero, si este fuese el caso para argumentar una reforma a la regulación compensatoria, habría que analizar si no existen regulaciones de otro tipo con mejores resultados. En particular, una regulación competitiva sería más eficaz, dado que podría lograr ganancias competitivas con menores distorsiones.

3.1.2) *Dumping en las industrias cuasimonopolísticas.*

La mayoría de los casos de dumping, a nivel internacional, se ubican en industrias con altos niveles de concentración³⁷. Este hecho, sumado a los resultados de Tirole (1988) en lo referente a las condiciones generales en las que podríamos esperar que se presente el dumping con intenciones predatorias³⁸, ha llevado a algunos autores a tratar de encontrar situaciones bajo las cuales se pueda explicar la presencia de dumping en industrias con bajos niveles de concentración, y poder analizar de esta forma las implicaciones en el bienestar de las políticas compensatorias. Con este objetivo en mente, nace la teoría de dumping en las industrias cuasimonopolísticas desarrollada por Hindley (1991).

La teoría se basa en un exceso de capacidad de la industria, ya sea a nivel global, o únicamente en el país exportador (notemos que el argumento se basa en malas decisiones de las empresas en el pasado, por lo que resulta transitorio). La dificultad básica en estas circunstancias, es determinar por qué las empresas deciden exportar a un costo menor en vez de vender en el mercado local a un precio más bajo (el ingreso marginal es cercano al precio, dado los bajos niveles de concentración de la industria). Una posible explicación, es que las empresas en el mercado del país exportador tienen un cierto arreglo para mantener los precios domésticos, por lo que el exceso de oferta que resulte en el mercado local resultará en exportaciones³⁹. Bajo estas circunstancias, sin la intervención del gobierno, el resultado sería que el tamaño de la industria extranjera sería mayor que con la intervención, mientras que la industria doméstica sería de menor tamaño. Si a este argumento le sumamos el supuesto de que en esta industria el tamaño per se es importante (en la mayoría de las industrias este argumento resulta difícil de sostener) podríamos encontrar racionalidad económica en la intervención.

Nuevamente, como en la sección pasada, la teoría anterior y sus implicaciones resultan insatisfactorias en lo referente a la legitimación del sistema antidumping. Primero, el contexto resulta ser demasiado restrictivo, al requerir de manera conjunta un exceso de capacidad, un arreglo entre los productores, y que además el tamaño de la industria per se sea importante. Segundo, y más importante, la política antidumping no es la mejor regulación disponible para hacer frente a esta situación hipotética. Una mejor medida, entre muchas otras, sería establecer en el GATT el derecho para que un país afectado pueda solicitar acción por parte del gobierno extranjero en materia de regulación de competencia y la posibilidad de establecer algún tipo de sanción en caso que no se cumpla con el requerimiento⁴⁰.

³⁴ Este argumento *per se* resulta interesante, debido a que el comercio no se genera por alguna de las causas tradicionales: diferencias en dotaciones de recursos, en las demandas o en las tecnologías, la presencia de economías a escala o distorsiones en la economía, entre otros.

³⁵ Para mayor referencia en lo referente a las ganancias competitivas del comercio ver Markusen y Malvin (1988), Cap. 10, pp. 164-168, Cap. 11, pp. 178-186. Markusen (1981).

³⁶ En las conclusiones, los autores reconocen que la eliminación del supuesto de que las empresas producen sólo en el país doméstico, puede llevar a un modelo de inversión extranjera directa en dos sentidos. p. 321

³⁷ Hindley (1991), p. 31

³⁸ Tirole (1988) encuentra que la estructura industrial propicia para políticas depredatorias se caracteriza por un número pequeño de empresas, recursos financieros asimétricos, y la presencia de barreras a la entrada

³⁹ Hindley (1991), Capítulo 2, pp. 32-33

⁴⁰ Tharakan (1991), p. 5. Hindley (1991), pp. 33-37

3.1.3) Implicaciones de la teoría del segundo mejor óptimo.

La teoría del segundo mejor óptimo encuentra que en una economía con distorsiones, el bienestar social no se incrementa necesariamente removiendo una sola distorsión. Esto, equivale a decir que la imposición de una distorsión no reduce necesariamente el bienestar social cuando existen distorsiones adicionales en la economía⁴¹. El trabajo de Markusen y Malvin (1988) resulta particularmente ilustrativo. Supongamos que el gobierno, en una economía abierta sin distorsiones con sólo dos bienes, decide subsidiar la producción del bien Y. Si la economía doméstica es pequeña, los precios relativos a los que los consumidores realizan sus transacciones no sufrirán variación alguna, mientras que los precios relativos percibidos por los productores nacionales cambiarán en favor de la producción del bien Y. Como resultado de lo anterior, y suponiendo rendimientos no crecientes a escala, la economía se moverá a lo largo de la curva de posibilidades de producción aumentando la cantidad producida del bien Y, y disminuyendo la producción del bien X. Como consecuencia de lo anterior, el ingreso nacional medido en precios internacionales disminuirá con la consecuente caída en el bienestar nacional⁴². Bajo este escenario, la imposición de un arancel en el bien X aunque distorsiona la decisión de consumo, genera un movimiento de primer orden en los precios relativos en favor de la producción del bien X, aumentando el ingreso nacional medido en precios internacionales, por lo que el bienestar nacional podría incrementarse con la imposición de este arancel⁴³.

Nuevamente, como en secciones pasadas, el argumento anterior resulta insatisfactorio para legitimar el uso de medidas compensatorias. Primero, la tarifa no necesariamente es el mejor instrumento para compensar alguna distorsión. Por ejemplo, en el caso de distorsiones en la producción, los impuestos y los subsidios resultan ser un mejor instrumento al atacar directamente el problema. Las tarifas, son un instrumento indirecto, y tienen el indeseable efecto de distorsionar también los precios relativos percibidos por los consumidores, lo que genera pérdidas de intercambio⁴⁴. Segundo, no existe ningún indicio en el Acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT, o en la legislación mexicana referente a este tema, que nos haga pensar que las cuotas compensatorias se establecen en un contexto que permita contrarrestar distorsiones existentes.

3.1.4) Implicaciones de las nuevas teorías del comercio.

En las últimas décadas, ha habido un amplio desarrollo de las "nuevas teorías" del comercio, en donde se sugiere que puede haber un número limitado de casos, que involucren alguna combinación de no convexidades y competencia imperfecta, en donde la imposición de tarifas arancelarias puede facilitar algunos efectos dinámicos de aprendizaje, puede otorgar ventajas de jugador de primero orden, transferir rentas, o generar algún otro tipo de beneficios⁴⁵. El trabajo de Brander y Spencer (1984) resulta ilustrativo en el punto de transferencia de rentas. Suponga, como en el trabajo de Brander y Krugman (1983), que la competencia imperfecta entre empresas es causa del comercio entre países. En este escenario, los autores utilizan cournot para ilustrar sus conclusiones principales⁴⁶. Primero, un arancel puede incrementar el bienestar social al transferir rentas de empresas extranjeras a nacionales, con el consecuente impacto positivo en las finanzas públicas domésticas. Segundo, cada país puede ser persuadido a reducir sus tarifas generadoras de rentas si se le ofrece a cambio apertura multilateral, lo que le permitiría a empresas domésticas entrar en mejores condiciones a mercados extranjeros. El trabajo de Krugman (1984) resulta ilustrativo en lo referente al punto de efectos dinámicos de aprendizaje. Supongamos que el costo futuro de producción depende de manera inversa del nivel actual de producción. Dado este supuesto, la imposición de una cuota compensatoria eleva el costo futuro de las empresas extranjeras, mientras que disminuye los costos futuros de las nacionales. Bajo este escenario, el autor concluye que la aplicación de la reglamentación antidumping puede incrementar el bienestar social doméstico⁴⁷.

⁴¹ Tal es el caso de impuestos, externalidades, bienes públicos, poder de mercado, economías externas, etc.

⁴² La demostración de que el bienestar social disminuye, resulta directa utilizando argumentos de preferencias reveladas.

⁴³ Para una mayor documentación en este tema se recomienda Bhagwati (1971), pp. 738-742 , Johnson (1965), pp. 142-153, y Melvin (1975).

⁴⁴ Markusen y Malvin (1988), pp. 230-231.

⁴⁵ Stiglitz (1997), p. 405. Para mayor referencia en estos temas ver Krugman (1986), y Helpman y Krugman (1989), Cap. 5.

⁴⁶ Los resultados principales se mantendrían en escenarios de competencia imperfecta más sofisticados (esto se debe a que el supuesto esencial es que existan rentas en las empresas).

⁴⁷ Gruenspecht (1988), p. 245.

No obstante los argumentos anteriores, las nuevas teorías del comercio parecen ser incapaces de legitimar el sistema actual antidumping a nivel nacional o internacional. A nivel internacional, aunque no llevamos a cabo una recapitulación extensa de las nuevas teorías del comercio, algunos puntos parecen indicar que la aplicación de cuotas compensatorias multilaterales, difícilmente sería un óptimo desde el punto de vista del bienestar social mundial. Por ejemplo, en el modelo de Brander y Spencer (1984), los autores encuentran que el equilibrio no-cooperativo entre países resulta inferior al equilibrio cooperativo⁴⁸. Un resultado similar se puede encontrar en los modelos de aprendizaje, en donde Gruenspecht (1988) concluye que la aplicación mutua de aranceles antidumping genera un resultado parecido al del dilema del prisionero⁴⁹. Desde el punto de vista nacional, aunque podrían existir algunos beneficios potenciales en la aplicación de medidas compensatorias unilaterales⁵⁰, no existen indicios que nos hagan pensar que la reglamentación antidumping se aplica en un esquema que asegura el cumplimiento de alguno de los argumentos expresados en las nuevas teorías del comercio⁵¹.

3.1.5) *Dumping con intenciones predatorias.*

La racionalidad económica convencional que apoya la utilización de reglas antidumping se basa principalmente en las nociones de prácticas predatorias. La idea general consiste en que uno de los empresarios puede encontrar óptimo fijar un precio lo suficientemente bajo como para sacar del mercado a sus competidores. En ese momento, la empresa fijadora del precio bajo tendría un monopolio, por lo que podría fijar un precio alto y compensar las pérdidas anteriores. En esta situación tanto los productores nacionales como los consumidores pierden (los consumidores pierden en el largo plazo)⁵².

La fijación predatoria de precios no requiere un escenario internacional, y la mayoría del debate en este sentido se ha llevado a cabo en el contexto doméstico de las leyes de competencia. Bajo este escenario, resulta natural conjeturar que algunos casos de dumping son o pudieran ser casos de prácticas predatorias⁵³. No obstante, la idea de que la fijación predatoria de precios se puede usar para la creación de monopolios tiene algunos problemas. Uno de ellos, es que la estrategia resulta cara desde el punto de vista del futuro monopolista. En muchas circunstancias, tanto la opción de coludirse o fusionarse resulta más atractiva⁵⁴. Bajo este argumento, algunos académicos han llegado a afirmar que una empresa racional nunca utilizará la práctica predatoria como un medio para llegar a ser un monopolio⁵⁵. No obstante, investigación académica más reciente sugiere que la conclusión de que la política predatoria nunca se daría, resulta ser demasiado fuerte dados los avances de la "nueva teoría"⁵⁶, e incluso se han encontrado algunos posibles ejemplos⁵⁷. El punto relevante es que aunque en la gran mayoría de los casos de dumping sería difícil encontrar racionalidad económica en la aplicación de medidas compensatorias, podrían haber algunos en donde sería deseable la aplicación de estas políticas siempre que se encuentre la intención de una política predatoria.

Bajo estos argumentos, resulta importante entender las condiciones bajo las cuales se podría dar una política predatoria y sus implicaciones. Con ese objetivo en mente, a continuación presento los principales resultados expresados por Ordover y Saloner (1989) en el capítulo cinco del "Handbook of Industrial Organization". Antes de comenzar conviene aclarar algunos puntos. Primero, se entenderá (de acuerdo a los

⁴⁸ Brander y Spencer (1984), p. 203

⁴⁹ Gruenspecht (1988), p. 23

⁵⁰ Hecha esta afirmación, resulta importante reconocer que aunque las nuevas teorías no pueden legitimar el sistema actual, sí pueden legitimar reformas (aunque poca investigación se ha realizado en este sentido).

⁵¹ Este resultado lo expresa Stiglitz (1997, p. 411) para el caso de Estados Unidos, y sin duda resulta aplicable al caso mexicano (Ver la sección II de este trabajo).

⁵² El objetivo de esta aparente definición, es dar una idea al lector no familiarizado con el tema. En realidad la definición económica o legal de práctica "predatoria" ha demostrado ser escurridiza. Para una mayor documentación sobre las posibles definiciones económicas, y las dificultades de establecer una definición legal se recomienda ver Ordover y Saloner (1989, p. 539), Klevorick (1993, p. 163), Baumol (1996, p.52-53), y Joskow y Klevorick (1979, pp. 219 – 220).

⁵³ Tharakan (1991), p. 3

⁵⁴ Esta postura fue desarrollada por la escuela de Chicago, para una mayor documentación se recomienda Page(1989), pp. 1244 – 1248.

⁵⁵ McGee (1958), pp. 160-167

⁵⁶ Ordover y Saloner (1989, pp. 538-540)

⁵⁷ Tirole (1988), Capítulo 9. Ordover y Saloner (1989), p. 560.

autores) por práctica predatoria anticompetitiva, cualquier estrategia de negocios agresiva o excluyente, que al ser aplicada genera una disminución en el bienestar social. Segundo, el desarrollo se hará exclusivamente en el tema de dumping en base a precios por ser el tipo de política predatoria relacionada con la reglamentación antidumping⁵⁸.

3.1.5.1) El modelo de recursos financieros asimétricos.

La intuición básica de este modelo consiste en una empresa con mayor disponibilidad de recursos financieros fijando precios lo suficientemente bajos como para excluir del mercado en el mediano plazo a sus rivales, convirtiéndose en un redituable monopolista.

El primer modelo fue desarrollado por Telser (1966). Telser simplemente supuso que la disponibilidad de recursos financieros para las empresas era limitada, y que esos límites eran conocidos por todos los jugadores. Bajo este contexto, el autor argumentó que la política predatoria era posible y racional (suponiendo que las rentas monopólicas aseguradas eran mayores a la pérdidas incurridas durante la aplicación de la política agresiva).

No obstante, el resultado anterior no puede ser un equilibrio (debido a que la empresa excluida, en condiciones de conocimiento común, hubiera preferido no entrar al mercado). Este argumento fue desarrollado por Benoit (1984), quien fue el primero en darle a esta teoría un tratamiento completo desde la perspectiva de teoría de juegos. Los resultados de Benoit son directos y reveladores: no importa cuanto tiempo la empresa víctima pueda sostener una guerra en precios, el único equilibrio perfecto en subjuegos es la empresa establecida amenazando con atacar, y la entrante no entrando en cada período⁵⁹. Aunque los resultados de Benoit son robustos, es importante reconocer que los supuestos del modelo son fuertes. Primero, ambas empresas necesitan conocer perfectamente sus restricciones financieras y las de su rival. Segundo, se requiere un alto nivel de racionalidad por parte de los agentes (dado que deben poder realizar los cálculos necesarios para resolver el juego por inducción hacia atrás, y entender además que esto es de conocimiento común).

Por último, cabe mencionar que una de las mayores deficiencias de estos modelos es la falta de un teoría que explique las disparidades en las restricciones de recursos financieros. No obstante, Fundenberg y Tirole (1985, 1986) han sugerido que la explicación puede provenir de los avances recientes de la teoría del crédito bajo información asimétrica⁶⁰.

3.1.5.2) Modelos de reputación.

Las condiciones de asimetría en recursos financieros, y superioridad de las políticas predatorias (en relación a alternativas como la fusión o la colusión) en un contexto no estratégico, no son condiciones necesarias para obtener políticas predatorias como un resultado de equilibrio. A diferencia de los modelos de asimetría en recursos financieros, los modelos de reputación toman en cuenta el impacto de las políticas predatorias en rivales potenciales o en rivales en otros mercados. Es decir, se toman en cuenta las consecuencias de las diferentes acciones de la empresa establecida sobre la entrada futura.

Uno de los resultados más controversiales dentro de este tipo de modelos es el de la paradoja de las tiendas de cadena obtenido por Selten (1978). Suponga un monopolista establecida en N mercados geográficamente separados. El establecida enfrenta N entrantes potenciales, uno en cada mercado. Los entrantes potenciales llevan a cabo sus decisiones secuencialmente, con un entrante potencial tomando la decisión de entrar en cada período. Para empezar, tomemos N=1. Si la utilidad del establecida por acomodar es mayor a la de depredar en caso de entrada, el único equilibrio perfecto en subjuegos sería (entrar, acomodar). Esta conclusión, se extiende para el caso finito con $N > 1$, utilizando el algoritmo de inducción hacia atrás.

El resultado anterior resulta contraituitivo (dada la creencia generalizada de que el comportamiento entre mercados está relacionado)⁶¹. Es más, el argumento que sostiene la paradoja depende fuertemente del procedimiento de inducción hacia atrás. Milgron y Roberts (1982) han demostrado que para el caso infinito ($N = \infty$) la amenaza de depredar puede ser una estrategia creíble, evitando la entrada⁶². Además, autores como Kreps y Wilson (1982), y

⁵⁸ Dada la definición expresada por los autores, existen muchas otras formas de políticas predatorias que no se basan en los precios (Tal es el caso de la innovación, la publicidad, o las restricciones verticales, bajo contextos muy específicos). Ver páginas 562-570.

⁵⁹ Benoit encuentra el equilibrio utilizando el algoritmo de inducción hacia atrás.

⁶⁰ El modelo crediticio de información asimétrica de Gale y Hellwig (1986) encuentra que bajo la presencia de costos de auditoría una empresa puede ser privada del acceso al crédito si mantiene un bajo nivel en el valor de su capital.

⁶¹ Scherer (1980)

⁶² Bajo estrategias específicas ($S_1 =$ (depredar en caso de entrada si nunca antes se ha acomodado; acomodar para cualquier otra historia), $S_2 =$ (Si la entrada alguna vez se responde con acomodo, entrar; para cualquier otra historia, no entrar) la política predatoria es perfecta en subjuegos si el costo de depredar en el primer período más la suma descontada de las ganancias monopólicas en los siguientes períodos es mayor al flujo que se obtendría acomodando en todos los períodos. Bajo estos resultados de equilibrio, la política predatoria a diferencia de los modelos de recursos financieros asimétricos, resulta poco costosa (dado que tendría que

Milgron Roberts (1982b) han mostrado, en el contexto finito, que relajando levemente el supuesto de racionalidad o simplemente introduciendo información incompleta en los costos de la establecida, se pueden obtener resultados de equilibrio anticompetitivos (en particular la empresa establecida tiene incentivos a depredar la entrada para no revelar su "tipo", disminuyendo la probabilidad de entrada en periodos posteriores)⁶³. Por último, habría que tomar en cuenta la posibilidad de que algunas empresas decidan postergar la decisión de entrar, con la intención de aprender más de la establecida. Si este fuese el caso, pueden haber efectos negativos en el bienestar, incluso cuando la depredación no fuese exitosa en evitar la entrada, al retardarse un mayor nivel de competencia.

3.1.5.3)Predación como un juego de señales.

En la década de los ochenta, varios autores crearon modelos, utilizando información incompleta sobre diferentes variables, obteniendo equilibrios depredatorios. A diferencia de los modelos de reputación, en estos la intención de la establecida es inducir la salida de rivales, en vez de evitar la entrada.

Por ejemplo, desarrollando el modelo de Saloner (1987), suponga que la empresa uno (la que emergerá como la depredadora) puede ser de dos tipos: de costos marginales altos o bajos, siendo p la probabilidad de que estos sean bajos (como es usual, p es de conocimiento común). Ahora, suponga que la empresa dos tiene costos marginales constantes, y que esto es de conocimiento común. Por último, suponga que hay sólo dos periodos y que la empresas utilizan cantidades como la variable estratégica.

Para mostrar el punto de manera sencilla, suponga además que la empresa dos puede salirse al final del primer periodo, y que además prefiere hacerlo en caso de que su rival sea del tipo uno (de costos bajos). Bajo estas condiciones, en el equilibrio puro separador, la empresa de costos bajos produce una cantidad lo suficientemente grande como para desincentivar a la empresa de costos altos a intentar revelar que es de costos bajos⁶⁴. Al hacer esto, la empresa de costos bajos produce más de lo que haría en condiciones normales, ocasionando una caída temporal del precio y la salida de la empresa dos al final del periodo. Es más, bajo este esquema, tanto la empresa de tipo alto (la cual no está mandando señales) como la del tipo bajo producirían más que en el juego de un solo periodo, mientras que la empresa dos produciría menos. La sola posibilidad de que este enfrentando a una empresa del tipo bajo, la cual llevaría a cabo una expansión predatoria con la intención de mandar señales de su tipo (que cumpla con la restricción de compatibilidad de incentivos de la empresa de tipo alto) provoca que la empresa dos se intimide, reduciendo su nivel de producción. Esto a su vez, dadas las curvas de reacción de pendiente negativa, genera incentivos para que la empresa de tipo alto aumente su producción.

Roberts (1986) desarrolla un modelo similar, en donde la información incompleta está en el nivel de demanda (en vez de enfocarse en los costos). En ese modelo, la empresa dos observa el precio de la industria, y no el nivel producido por la empresa uno. Bajo estas condiciones, la empresa dos desconoce si la demanda es alta o baja, y trata de inferir esto en base al precio observado. En el equilibrio, un precio bajo señala que la demanda es baja, y la empresa dos decide salir.

En los dos modelos anteriores, la presencia de información incompleta genera dos tipos de incentivos en la empresa uno para que incremente su nivel de producción. El primero es inducir la salida, y el segundo consiste en inducir al rival a disminuir su nivel de producción en caso de que resulte óptimo su permanencia en el mercado. Estos incentivos duales, tienen la característica de que reducen la utilidad percibida en la industria.

Podemos obtener resultados similares si suponemos incertidumbre y observabilidad imperfecta en vez de información incompleta. Por ejemplo, el modelo de Riordan (1985) consiste en un modelo de dos periodos como los anteriores. No obstante, en este modelo la demanda es incierta en cada periodo y ninguna empresa tiene información superior. Además, ninguna empresa observa el nivel de producción de sus rivales y se supone que la salida no es posible. El supuesto clave es que la demanda está correlacionada intertemporalmente de manera positiva. Entonces, en el primer periodo, cada empresa tiene incentivos para convencer a su rival de que la demanda es baja (dado que en caso de creerlo el nivel de producción del rival en el segundo periodo sería bajo). Bajo este escenario, el precio de equilibrio sería bajo, generando la creencia de que la demanda es baja. Incluso cuando no se engaña al rival en equilibrio, la empresa debe de expandir su nivel de producción, debido a que con un precio alto la empresa rival inferiría una demanda más alta. Bajo estas condiciones, si permitimos la salida, una empresa podría convencer a su rival de que la demanda es lo suficientemente baja como para que abandone el mercado⁶⁵.

depredar únicamente en el primer periodo) y depende de manera directa del nivel de las rentas monopólicas potenciales.

⁶³ Los autores muestran que los resultados no dependen de ninguno de los supuestos siguientes: información incompleta sólo en relación a los costos de la establecida, que hayan sólo dos tipos de establecidas, o al hecho de que en cada periodo se enfrente a un rival diferente.

⁶⁴ El equilibrio separador al que se hace referencia es el análogo al modelo de precios límites de Milgron y Roberts (1982b).

⁶⁵ Las conclusiones de este modelo son contrarias en caso de que se cambie la variable de decisión de cantidades a precios. No obstante, el modelo de Fundenberg y Tirole (1986) tiene resultados similares utilizando como variable estratégica los precios.

Antes de concluir, es importante mencionar la reciente contribución de David Roth (1992). El autor usa el concepto de estrategias racionalizables, para demostrar que la predación puede ser una estrategia de equilibrio en un juego con incertidumbre. Lo interesante de esta aportación, es que la incertidumbre no viene del algún parámetro como la demanda, los costos, o la disponibilidad a depredar, sino simplemente de la incertidumbre acerca de las estrategias que jugará su oponente.

Concluyendo, al igual que en todas las secciones anteriores, el argumento de política predatoria es incapaz de legitimar de manera satisfactoria, el sistema actual antidumping. Esto se debe a varias razones. Primero, la legislación no se diseñó pensando en evitar políticas predatorias en el ámbito internacional⁶⁶. Segundo, como consecuencia de lo anterior, la reglamentación compensatoria actual tiene un sesgo en favor de castigar acciones sanas y competitivas⁶⁷. Por ejemplo, la reglamentación antidumping castiga cualquier fijación de precios por debajo del costo medio que dañe o amenace con dañar a la industria nacional⁶⁸, sin tomar en cuenta que el costo variable promedio, el costo marginal, o el costo evitable son una medida superior para encontrar estrategias inconsistentes con el objetivo de maximización de beneficios en el corto plazo⁶⁹. Además, la reglamentación compensatoria tiene un sesgo aún peor para los casos en los que castiga importaciones con precios por arriba del costo medio, sólo por el hecho de mantener un precio de exportación por debajo de un segundo precio (ya sea el del mercado local o el de exportación a un tercer país) que dañe o amenace con dañar a la industria nacional⁷⁰. Tercero, en ninguna parte de la reglamentación aparecen aspectos de extrema importancia para demostrar la intención predatoria⁷¹. Tal es el caso de las asimetrías en información, la disponibilidad de recursos financieros, la incertidumbre, el monto de las ganancias monopólicas potenciales, las barreras a la entrada, el nivel de competitividad en la industria nacional e internacional, el monto de la tasa de descuento, entre muchos otros.

No obstante, al igual que en el apartado anterior, los argumentos y los modelos anteriores pueden ser utilizados para proponer reformas capaces de incrementar el bienestar social. En la siguiente sección de este trabajo, retomamos todos estos puntos, y tratamos de diseñar un marco general para una reforma consistente, en la medida de lo posible, con la teoría económica actual.

⁶⁶ Ver el apartado de orígenes y evolución de la reglamentación antidumping en la sección I de este trabajo.

⁶⁷ En el lenguaje de Joskow y Klevorick (1979), las probabilidades de cometer el error tipo I serían altas (significa aceptar como política predatoria una política competitiva).

⁶⁸ Ver artículos 1, 2 y 3 del acuerdo para la implementación del Artículo VI del GATT.

⁶⁹ Ver Areeda-Turner (1975), Scherer (1976), Williamson (1977), Baumol (1979), Joskow y Klevorick (1979), Ordover y Saloner (1989), y Baumol (1996).

⁷⁰ Se podría argumentar, dados los modelos de reputación y de señalización, que existen políticas predatorias con precio superior al costo variable o al costo medio. No obstante, aún en estos casos, la reglamentación antidumping resulta insatisfactoria (como veremos en el siguiente punto). Esto se debe, a que no se toma en cuenta si el ambiente en el que las empresas eligen sus estrategias es consistente con estos modelos.

⁷¹ Ver Ordover y Saloner (1989, pp. 540-545) para entender los riesgos de penalizar acciones sólo por el hecho de no ser maximizadoras de beneficios en el corto plazo.

SECCIÓN IV

MARCO GENERAL PARA UNA REFORMA AL SISTEMA ANTIDUMPING

4.1) Reformas.

Concluimos en la sección anterior, que no existe argumento alguno en la teoría económica que pueda legitimar, de manera satisfactoria, el sistema actual antidumping (dados sus efectos en el bienestar social). Este hecho, sumado al extenso uso que se le ha dado a la reglamentación⁷², ha llevado a numerosos académicos a proponer reformas que van desde movimientos de primer orden, hasta cambios monumentales⁷³. La ronda Uruguay (a pesar de las críticas) no modificó esta tendencia, al llevar a cabo variaciones técnicas (que implican avances) de poca relevancia⁷⁴. A continuación, presento un breve desarrollo de algunas de las reformas más populares, de acuerdo a la taxonomía presentada por Finger (1993). En ninguno de los puntos, se analizarán los efectos en el bienestar de las mismas, dado que el objetivo es simplemente situarnos en el contexto actual y analizar más adelante las implicaciones de una de las muchas propuestas (la de sustituir la reglamentación antidumping por una regulación de competencia).

Dentro de la familia de propuestas, existen dos grandes grupos: las que intentan eliminar la reglamentación actual (sustituyéndola en algunos casos con algún otro tipo de reglamentación), y las que intentan arreglarla. Dentro del primer grupo existen cuando menos cuatro reformas. La primera es la más simple, al proponer únicamente la eliminación de la reglamentación antidumping⁷⁵. La segunda pide reemplazar el sistema antidumping por un código de salvaguardas ampliado⁷⁶. La tercera propone llevar a cabo negociaciones multilaterales que determinen el nivel de importaciones por industria⁷⁷. La cuarta, sin duda la más popular, consiste en sustituir el sistema antidumping por reglamentación de competencia⁷⁸. Dentro del

⁷² Ver el apartado "la importancia del tema" en la sección I de este trabajo.

⁷³ Existe mucha documentación en relación a posibles reformas. Se recomienda Jackson (1989), pp. 242-242. Stiglitz (1997), pp. 418-421. Boltuck y Litan (1991), y Michael Finger (1993), Cap. 4. En particular se recomienda la última referencia, dado que el autor dedica el capítulo entero a este tema.

⁷⁴ Para documentación en relación a los avances de la Ronda Uruguay en materia antidumping, se recomienda Krishna (1997), pp. 18-34

⁷⁵ Esta es la propuesta que al autor le parece más atractiva, sugiriendo que es un óptimo inalcanzable: "Dentro de todas las reformas, la propuesta de eliminarla completamente es la más atractiva, dado que todos los males (manejos políticos, irracionalidad económica, y leyes corruptas) serían eliminados". p. 57

⁷⁶ Para lectores no familiarizados con estos temas, basta decir que el artículo XIX (Salvaguardas), y el artículo VI (Antidumping) del GATT, junto con los acuerdos de implementación respectivos, fueron diseñados con diferentes objetivos. El primero, a diferencia del segundo, brinda protección cuando la industria doméstica sufre daño por un repentino surgimiento de las importaciones, sin tomar en cuenta adjetivos y términos políticos, como lo es el grado de justicia del comercio (nivel de dumping). En caso de requerir mayor información acerca de las diferencias, se recomienda ver la sección II de este trabajo, en donde se desarrollan ambos temas dentro del contexto de la reglamentación mexicana.

Barcelo III, y Gary Sampson han sido algunos de los autores que proponen este tipo de reformas.

⁷⁷ Autores como Lowenfeld (1980), afirman que las diferencias, medidas en resultados, entre la adopción de un código de salvaguardas al estilo del GATT y la adopción de comercio administrado serían mínimas. Además, se argumenta que los problemas comerciales radican en los efectos en el importador, y no en el comportamiento del exportador. Bajo estos argumentos, se concluye que el énfasis de los acuerdos comerciales debería ser en los niveles aceptables de importaciones, y no en la justicia o injusticia del comercio.

⁷⁸ Esta propuesta fue particularmente importante durante la negociación del TLC, donde algunos académicos y funcionarios de distintas nacionalidades se pronunciaron en favor de este tipo de reforma dentro del acuerdo comercial. Por ejemplo, Mark Dutz en el Capítulo 11 revisa la propuesta Canadiense (que consistía en tratar todos los temas relacionados con la legalidad de la fijación internacional de precios dentro del contexto de las leyes de competencia de los países) y encuentra que se necesitaban sólo pequeños ajustes técnicos para poder coordinar las leyes de competencia de los diferentes países. A su vez, el gobierno mexicano tuvo intenciones similares, como ha expresado en numerosas ocasiones Jaime Serra (Secretario de comercio en turno durante las negociaciones), por considerar el sistema antidumping norteamericano como altamente proteccionista. No obstante, a pesar de estos intentos, el sistema antidumping permaneció intacto, dada la postura

segundo grupo, existen cuando menos cuatro reformas. La primera requiere llevar a cabo modificaciones cláusula por cláusula⁷⁹. La segunda y la tercera, mantienen un objetivo similar: incluir de alguna forma, en el procedimiento administrativo, los intereses de los consumidores (mediante la creación de una cláusula especial, o sustituyendo la cláusula de daño en la industria, por daño público)⁸⁰. La cuarta solicita que los oficiales encargados de la regulación de competencia participen en los casos antidumping, con el poder de vetar decisiones dañinas a la competencia⁸¹.

4.1.1) Sustituir el sistema antidumping actual por una reglamentación competitiva.

Dentro de la reforma que propone sustituir el sistema antidumping por una reglamentación competitiva, se enmarcan varias posibilidades. ¿Será un acuerdo unilateral o multilateral ?, ¿ Se adaptará la reglamentación antidumping para hacerla consistente con la reglamentación competitiva o se adaptará a esta última al escenario internacional?, ¿ Existe la posibilidad de desaparecer a la Agencia antidumping transfiriendo sus facultades a la Agencia encargada de la regulación competitiva o debemos conservarla de tal forma que sea ésta la encargada de la reglamentación competitiva en el escenario internacional?, ¿Podemos proponer reformas legales profundas o simplemente pequeñas variaciones?, en el caso en que sólo resulten factible pequeñas variaciones, ¿Cuáles son los aspectos legales que se pueden modificar?, y ¿Cómo cambia esto la propuesta y sus resultados?. No se pretende responder cada una de estas interrogantes, sino simplemente analizar las implicaciones de una posibilidad: Tomando en cuenta las restricciones existentes en el artículo VI del GATT y el acuerdo para su implementación, y tomando la existencia de la agencia como algo dado, ¿Es posible incrementar el bienestar social con una reforma unilateral?.

Con este objetivo en mente, es necesario encontrar un marco general (para posibles reformas) consistente con la teoría económica (sobre todo en lo referente a políticas predatorias) y con las restricciones legales internacionales. No obstante, la empresa resulta compleja en varias dimensiones. Primero, no existe un procedimiento práctico, libre de errores, que detecte comportamientos hostiles o agresivos que disminuyan el bienestar social⁸². Segundo, es necesario adaptar ese procedimiento al contexto internacional del dumping. A continuación analizamos cada uno de estos problemas.

4.2) Regulación de políticas predatorias.

En el apartado cinco de la sección III de este trabajo, presentamos el desarrollo que ha tenido la teoría de la depredación. Analizamos los problemas que se presentan al querer dar una definición económica o legal, las posturas de diferentes escuelas, los avances más recientes, y concluimos que existe sustento para afirmar que la imposición de algunas restricciones en el comportamiento de las empresas puede incrementar el bienestar⁸³. No obstante, nada se dijo de las formas existentes de regular estas políticas y los problemas que se presentan.

estadounidense: "las leyes antidumping no estarán en la mesa de negociaciones en el futuro previsible" (12 I.T.R., 1393, (1995)).

⁷⁹ Este tipo de propuestas consiste en cambiar todos los aspectos de la legislación que implican un notorio sesgo en favor de la aplicación de cuotas compensatorias (algunos autores afirman que este es el esquema adoptado por la Ronda Uruguay). Tal es el caso del método utilizado para comparar el precio doméstico con el precio de exportación, en donde se utiliza un promedio que elimina los precios domésticos por debajo de los costos por no considerarlos dentro del "curso normal del comercio". Para mayor documentación, en referencia a estos "trucos", se recomienda Boltuck y Litan (1991), y el apartado de "Dificultades técnicas y subjetividad" de la sección I de este trabajo.

⁸⁰ De acuerdo a los autores que proponen este enfoque, el mecanismo antidumping debe de llevar a cabo una amplia evaluación (en términos de bienestar) de las consecuencias de la aplicación de la cuota compensatoria. Ver Hoekman y Leidy (1989).

⁸¹ Hoekman y Leidy (1989), p. 41. Resulta interesante saber que en la década de los setenta, en los Estados Unidos, la división "antitrust" del Departamento de Justicia participaba en los procedimientos antidumping, con resultados poco exitosos (Ver Krishna (1997), p. 11). Está de más afirmar, que este simple hecho resulta insuficiente para descartar la propuesta.

⁸² Ordover y Saloner (1989), pp. 590-592

⁸³ *Id.* p. 538

En general, existen muchas dificultades al querer establecer una regla legal para determinar la existencia de conductas predatorias. Primero, existen multiplicidad de modelos⁸⁴. Algunos de ellos utilizan una estructura estática, mientras que otros se concentran en aspectos estratégicos de ambientes dinámicos. Segundo, se tiene que inferir resultados de largo plazo en base al comportamiento de las empresas en el corto plazo y en base al ambiente existente⁸⁵. Tercero, a diferencia de las estrategias anticompetitivas más comunes (como las colusiones tácitas), las acciones predatorias de corto plazo se traslapan con acciones consistentes con la práctica competitiva (precios bajos, expansión del nivel de producción, rediseño de nuevos productos, mercadotecnia, etc.).

Estas dificultades inherentes en el proceso de determinación de una regla legal en un ambiente estratégico, han generado, de acuerdo a Ordover y Saloner (1989), al menos cuatro diferentes tipos de respuestas. La primera, es la expresada por la escuela de Chicago, y consiste simplemente en rechazar todo tipo de regla legal que limite el comportamiento de la empresa⁸⁶. La segunda respuesta, consiste en la creación de un filtro en una primera etapa (lo cual se logra acotando el número de escenarios posibles en los que sería factible o probable la presencia de políticas predatorias), y un test predatorio bien definido en una segunda etapa (como es el caso de la regla de Areeda-Turner)⁸⁷. La tercera respuesta requiere reglas abiertas. De acuerdo a esta postura, el aspecto estratégico requiere una investigación detallada acerca de los propósitos de actos específicos de acuerdo a la regla de la razón⁸⁸. Por último, dada la forma clásica de predación (una empresa dominante que disminuye precios, para excluir rivales del mercado, para después poder subir sus precios), varios autores se han dado a la tarea de establecer pruebas sencillas bien definidas que detecten comportamientos inconsistentes con el objetivo de maximización de beneficios en el corto plazo⁸⁹.

Los resultados de toda esta literatura son en realidad poco alentadores: "Ninguna de las respuestas anteriores, aplicadas a situaciones reales, nos llevan invariablemente a una mejora en el bienestar social" (este hecho resulta poco sorprendente, una vez explicados todos los problemas inherentes a la regulación de un problema de esta tipo)⁹⁰. Es más, una de las principales conclusiones de esta literatura, es el reconocimiento de que "no existe una regla sencilla y bien definida, que detecte sin errores toda acción predatoria"⁹¹.

4.3) Marco general para una reforma al sistema antidumping.

No obstante, los resultados son menos desalentadores cuando aplicamos la teoría de la predación al contexto de dumping. Como mencionamos en el último párrafo de la sección anterior de este trabajo, la reglamentación compensatoria actual muestra un sesgo considerable en favor de castigar acciones sanas y competitivas por múltiples razones⁹². Primero, la reglamentación antidumping castiga cualquier fijación de precios por debajo

⁸⁴ Este problema no es monopolizado por la teoría de la depredación. Sutton (1997) encuentra que es un problema actual en la teoría de la organización industrial, que junto con la multiplicidad de equilibrios genera un trade-off entre la generalización de la teoría y el acotamiento de los resultados posibles.

⁸⁵ Joskow y Klevorick (1979). p. 217.

⁸⁶ El argumento principal, es que una regla de este tipo podría disminuir el nivel de competitividad en la industria al crear incentivos a ser menos agresivos. Como mencione en la sección anterior, para una mayor documentación de la postura de la escuela de Chicago se recomienda Page(1989), pp. 1244 – 1248.

⁸⁷ La principal ventaja del método de dos etapas, es que la presencia de los filtros disminuye la posibilidad de cometer errores de Tipo I (aceptar como predatoria una práctica competitiva) en situaciones donde cometerlo sería costoso. Ver Joskow y Klevorick (1979), pp. 222-242 y Easterbrook (1984).

⁸⁸ Scherer (1976), Sullivan (1977), y Comanor y French (1984).

⁸⁹ El primer artículo en esta dirección fue el de Areeda-Turner (1975). En respuesta a esta prueba de comportamiento predatorio en base a costos, surgieron una gran variedad de alternativas: la regla de Posner (1976), la prueba de Williamson (1977), la prueba de Baumol (1979), y la prueba de Areeda-Turner modificada propuesta por Baumol (1996), entre otras.

⁹⁰ Ordover y Saloner (1989), p. 590.

⁹¹ Id p. 591.

⁹² Los hallazgos de Lester Thurow resultan particularmente reveladores: "Si la ley antidumping se aplicase a las empresas domésticas, 18 de las 20 empresas más grandes del Fortune 500 hubiesen sido culpables de dumping en 1982". Dada esta perspectiva, no es sorprendente el hecho de que en Estados Unidos, durante el período 1980-1985, en más del 80% de los casos en lo que se llegó a una determinación final se encontró la existencia de un margen positivo de dumping. Los números no son menos alarmantes para el caso mexicano, donde al 31 de Diciembre de 1997, en el 40% de los casos en donde se emitió una resolución final se estableció una cuota compensatoria. Dado que en otros países la existencia de un margen de dumping no ha

del costo medio que dañe o amenace con dañar a la industria nacional⁹³, sin tomar en cuenta que el costo variable promedio, el costo marginal, o el costo incremental son una medida superior para encontrar estrategias inconsistentes con el objetivo de maximización de beneficios en el corto plazo⁹⁴. Segundo, la reglamentación compensatoria muestra un sesgo aún peor para los casos en los que castiga importaciones con precios por arriba del costo medio, sólo por el hecho de mantener un precio de exportación por debajo de un segundo precio (ya sea el del mercado local o el de exportación a un tercer país) que dañe o amenace con dañar a la industria nacional⁹⁵. Tercero, existen numerosos trucos “técnicos” que actúan a favor de la determinación de la existencia de dumping y la existencia de daño⁹⁶.

Dado este sesgo, podríamos proponer una reforma de dos etapas, en donde la existencia de un filtro podría ayudarnos a disminuir el abultado error tipo I (calificar como predatoria una política competitiva), cuidando la posibilidad de cometer el error tipo II (calificar como competitiva una política predatoria) en situaciones en donde las políticas predatorias puedan tener un fuerte impacto en el bienestar social. Un posible esquema, que se ajusta a estas necesidades, es el propuesto por Joskow y Klevorick (1979). Los autores proponen un filtro en base a factores específicos a la industria : poder monopólico potencial⁹⁷, condiciones de entrada⁹⁸, y relación entre progreso tecnológico y concentración⁹⁹.

Este filtro podría ser mejorado en base a dos grandes grupos: (1) elementos específicos al contexto internacional del dumping, y (2) avances recientes de la teoría económica (sobre todo en lo referente a la teoría de la depredación). En relación al primer grupo, Castañeda (Documento Interno de la SECOFI), siguiendo la taxonomía de Viner (1923) y Willig (1992), encuentra casos particulares de dumping que no deben considerarse como anticompetitivos. Tal es el caso, bajo condiciones muy específicas, del dumping para disponer de un inventario no anticipado¹⁰⁰, del dumping no intencional¹⁰¹, y del dumping estructural (que

sido una restricción que ligue dentro de la determinación de las cuotas compensatorias (Stiglitz (1997), p. 410), no sería sorprendente encontrar que en más de la mitad de los casos se haya encontrado la existencia de dumping.

⁹³ Ver artículos 1, 2 y 3 del acuerdo para la implementación del Artículo VI del GATT.

⁹⁴ Ver Areeda-Turner (1975), Scherer (1976), Williamson (1977), Baumol (1979), Joskow y Klevorick (1979), Ordover y Saloner (1989), y Baumol (1996).

⁹⁵ Se podría argumentar, dados los modelos de reputación y de señalización, que existen políticas predatorias con precio superior al costo variable o al costo medio. No obstante, aún en estos casos, la reglamentación antidumping resulta insatisfactoria (como veremos en el siguiente punto). Esto se debe, a que no se toma en cuenta si el ambiente en el que las empresas eligen sus estrategias es consistente con estos modelos.

⁹⁶ He tocado varias veces este punto a lo largo de este trabajo. Ver Boltuck y Litan (1991), Stiglitz (1997) pp. 408-411, y el apartado de “Dificultades técnicas y subjetividad” de la sección I de este trabajo.

⁹⁷ Los autores encuentran una relación directa entre el costo de cometer el error tipo II (calificar como competitiva una política predatoria) y el poder monopólico potencial. A pesar de los múltiples problemas que se presentan cuando se intenta medir el poder de mercado, los autores recomiendan el uso de los siguientes indicadores: índices de concentración, la estabilidad de las participaciones de mercado, y datos históricos de las utilidades de las empresas dominantes.

⁹⁸ Dada la teoría de los mercados contestables, los autores encuentran una relación inversa entre el costo de cometer el error tipo II, y la facilidad con que las nuevas empresas pueden entrar al mercado. Los autores señalan que existen ciertas características estructurales en los mercados , que afectan las condiciones de entrada. Tal es el caso de la cantidad de capital requerido para entrar al mercado, la inversión en mercadotecnia realizada por la empresa incumbente, el nivel de capacidad instalada en la industria, el riesgo percibido a la entrada, y la existencia de posibles beneficios al estilo “learning by doing”.

⁹⁹ Los autores afirman que los costos de cometer los diferentes tipos de errores dependen de quién en la industria ha sido el motor del progreso tecnológico. Por ejemplo, si la empresa dominante ha tenido este papel, los costos de cometer el error tipo I aumentan, en relación al caso en donde las empresas residuales fuesen importantes promotoras de la innovación y el desarrollo tecnológico.

¹⁰⁰ El dumping para disponer de un inventario no anticipando, surge cuando las empresas tienen incertidumbre en relación a la producción que puedan obtener. El autor encuentra, que un alto nivel de incertidumbre en el producto de la industria, un alto nivel de competitividad en la industria internacional, y una corta duración del dumping indicaría que las empresas extranjeras no se han comportado de manera anticompetitiva. pp.21-22

¹⁰¹ El dumping no intencional, surge cuando hay incertidumbre en la demanda. En este caso, si el dumping ha tenido corta duración, se debe establecer que no hay intención competitiva por parte de la industria extranjera. pp. 22-23.

incluye al dumping recíproco, al dumping por elasticidades de demanda diferenciadas, y al dumping debido a estructuras competitivas diferenciadas)¹⁰².

En relación al segundo grupo, el filtro podría ser mejorado incorporando los avances de las nuevas teorías de la depredación y en base a los recientes avances de las teorías referentes al número de empresas socialmente deseables en contextos de competencia imperfecta. En la sección anterior (en el apartado cinco) desarrollamos con cierto detalle la evolución de la teoría de la depredación con especial énfasis a las "nuevas teorías". Encontramos, que existen características en la industria bajo las cuales sería más probable obtener políticas predatorias como un resultado de equilibrio. Tal es el caso de asimetrías en la disponibilidad de recursos financieros (modelos del "deep pocket"), información incompleta en relación a la disposición de la incumbente a atacar la entrada (modelos de reputación), información asimétrica en relación a variables relevantes como los costos o la demanda, o bien, incertidumbre con observabilidad imperfecta en estas mismas variables (modelos de señalización). En todos estos casos, el filtro debe de tomar en cuenta que la presencia de este tipo de características en la industria aumenta los costos de cometer el error tipo II (calificar como competitiva una política predatoria)¹⁰³. Por último, debido a que estamos en un ambiente de competencia imperfecta, se debería tomar en cuenta la posibilidad de que en el mercado exista un número excesivo de empresas¹⁰⁴. Si este fuese el caso, el costo de cometer el error tipo II (calificar como competitiva una política predatoria) aumenta, mientras que el costo de cometer el error tipo I (calificar como predatoria una política competitiva) disminuye.

Una vez elaborado un filtro en base a todos, o algunos de los puntos anteriores, se pasaría a una segunda etapa, en donde se determinaría si la acción o estrategia tomada a cabo se considera finalmente como una política predatoria. Con este objetivo en mente, se requiere un test bien especificado que muestre inconsistencia en el comportamiento de la empresa en relación al objetivo de maximización de beneficios en el corto plazo (siempre que esta inconsistencia no sea justificable). Existen varios tests con este objetivo y, como se ha mencionado, ninguno está libre de críticas y errores. Una posibilidad, sería utilizar el test de Areeda-Turner (1975, 1978) adaptado¹⁰⁵, el cual es una prueba relativamente simple, que facilita además la entrada deseable de empresas¹⁰⁶. Otra opción, podría ser utilizar la propuesta de Baumol (1996), la cual utiliza los costos incrementales como variable clave para determinar políticas predatorias¹⁰⁷.

Hasta este punto, queda pendiente una interrogante clave, ¿resulta aplicable una reforma como la anterior, dadas las restricciones legales internacionales expresadas en el artículo VI del GATT y el acuerdo para su implementación?. La respuesta es afirmativa. Cualquier cuota compensatoria establecida bajo una reforma como la anterior cumpliría con al menos dos condiciones: disminución de los beneficios esperados por parte de la industria doméstica¹⁰⁸, y precios por debajo de los costos variables promedio o en su caso por

¹⁰² El autor concluye, que ninguno de los dumpings estructurales corresponden a un comportamiento anticompetitivo. p.31.

¹⁰³ Es importante mencionar, que las nuevas teorías han sido ignoradas completamente por las entidades gubernamentales encargadas de la regulación. Ver Klevorick (1993), en donde se analiza el estado actual de la ley y la economía en lo referente a las políticas predatorias.

¹⁰⁴ El impacto en el bienestar social ante la entrada de nuevas empresas en un ambiente de competencia imperfecta es analizado por Bernheim (1984), y Mankiw y Whinston (1986).

¹⁰⁵ Areeda-Turner proponen utilizar los costos variables promedio (como variable proxy de los costos marginales) como línea divisora entre acciones consistentes e inconsistentes con el objetivo de maximización de beneficios en el corto plazo. En particular, la prueba Areeda-Turner adaptada calificaría como predatoria cualquier política inconsistente con el objetivo miope de maximización de beneficios, siempre que esta acción no pueda ser justificable. Las acciones que implican sacrificios para la empresa en el corto plazo pueden ser justificadas con diferentes argumentos: economías de aprendizaje, rigideces en los contratos que estipulan precios de insumos o factores, rigideces en los ajustes de la producción, entre otros. Ver Ordovery y Saloner (1989, pp. 540-545) para un esquema general de acciones competitivas que son inconsistentes con el objetivo miope de maximización de beneficios.

¹⁰⁶ Williamson (1977), Ordovery y Saloner (1989), pp. 582-583

¹⁰⁷ En mi opinión, una de las principales ventajas de utilizar los costos incrementales como variable clave, es la aplicación directa y poco arbitraria en el caso común de las empresas multiproductos (la aplicación del criterio de costos variables promedio para empresas multiproductos implica la utilización de criterios contables arbitrarios). Ver Baumol (1996), pp. 57-62.

¹⁰⁸ Ordovery y Saloner (1989, p. 538) encuentran que la disminución de los beneficios esperados de los rivales, es la característica clave en todos los modelos predatorios.

debajo de los costos incrementales. El primer punto, junto a otros atenuantes, implicaría la existencia de daño a la industria nacional, mientras que el segundo punto implicaría por un margen muy alto la existencia de dumping¹⁰⁹.

Una reforma con este espíritu, incrementaría el bienestar social, al disminuir el abultado error tipo I (calificar como predatoria una política competitiva) existente en la actualidad. A su vez, la reforma propuesta tendría especial cuidado en el análisis de los casos en donde las políticas predatorias sean un resultado probable y costoso. Por último, cabe mencionar la magnitud del ajuste. En otras palabras, ¿existe un considerable número de casos de dumping, que serían abandonados a consecuencia de una reforma de este estilo? En este aspecto, los resultados de la OCDE resultan particularmente reveladores. En un estudio relativamente reciente, el organismo internacional concluye que durante el período 1979-1989, en el 85% de los casos en los que se determinó la existencia de dumping, no hubieron condiciones favorables para la presencia de una política predatoria¹¹⁰. Bajo este escenario, una reforma bajo el esquema propuesto podría tener magnitudes considerables.

¹⁰⁹ Ver Artículos 1, 2, y 3 del Acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT.

¹¹⁰ OECD, "Working Party", Número 1, (1994).

SECCIÓN V

EL PROBLEMA DE LA COLUSIÓN Y SUS IMPLICACIONES

En secciones anteriores, hemos visto la definición legal de dumping y sus implicaciones, la complejidad técnica y la subjetividad que implica determinar su existencia, los orígenes y la evolución de la regulación, la limitada racionalidad económica de las medidas compensatorias, las reformas propuestas, el sistema legal mexicano en materia de prácticas comerciales desleales, el procedimiento administrativo que implica, y la estructura orgánica de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. También señalamos el interés latente en muchas industrias, que compiten por las importaciones, por conseguir mejores condiciones de mercado y algunos de los mecanismos utilizados para conseguir sus objetivos: diferentes solicitudes de protección al organismo encargado de determinar la existencia de prácticas desleales (basado se en la iteración de términos como: daño, industria, dumping), saturar el sistema administrativo, y ejercer presión política en sus diferentes variantes, entre otros¹¹¹.

En este apartado, trataremos de ampliar el último tema en lo referente a los diferentes mecanismos con los que cuenta la industria con intereses proteccionistas para lograr sus objetivos. En particular, analizaremos la posibilidad de colusión entre estas industrias y el organismo público encargado de llevar a cabo el procedimiento administrativo que la ley doméstica establece en materia de prácticas comerciales desleales. Se analizarán los incentivos que pudieran sostener esta colusión, sus implicaciones en términos de bienestar, y se señalarán algunos de los mecanismos que se podrían utilizar para tratar de corregir este problema. Comenzaremos desarrollando brevemente algunos puntos de la teoría de colusión utilizando como base el modelo de Principal, Supervisor, Agente. Después, analizaremos las implicaciones de esta teoría en la regulación de practicas comerciales desleales.

5.1) Teoría de la Colusión.

5.1.1) Colusión en el modelo de Principal, Supervisor, Agente.

Existe actualmente, a pesar de la abultada agenda, una considerable cantidad de literatura en lo referente a colusión y sus implicaciones. Científicos políticos y sociólogos, desde siglos anteriores, han mostrado preocupación por la posibilidad de que políticos y burócratas se identifiquen con intereses de grupo, en lugar del interés público (Montesquieu, Madison, Marx). Esta teoría ha sido enriquecida, en el presente siglo, por científicos políticos (Bentley, Truman), y por economistas de la escuela de Chicago (Stigler, Peltzman, Becker), y de la escuela de Virginia (Buchanan, Tollison, Tullock)¹¹². Recientemente, y basándose en la teoría de contratos, autores como Tirole (1986, 1992), Kofman y Lawarrée (1993, 1996), Laffont (1979, 1991, 1994 – 1997), Green (1979), Itoh (1993), y Benhrehim (1987), entre muchos otros, han realizado importantes aportaciones a la teoría de la colusión.

En este apartado, analizaremos el problema de la colusión desde una perspectiva de teoría de contratos. En particular, utilizaremos el modelo de principal\supervisor\agente como base teórica para estudiar el problema y sus implicaciones. El modelo se desarrolla, cuando la teoría de la agencia comenzó a estudiar el diseño de las organizaciones. En estas organizaciones, se supone la existencia de un principal que trata de obtener un buen desempeño por parte de agentes estratégicos que poseen información privada. Por ejemplo, los dueños de una empresa deben estar interesados en el diseño de mecanismos adecuados para sus administradores y otros empleados. Dado que el agente tiene información privada en lo referente a sus acciones, ésta puede ser usada para extraerle rentas al principal. Éste, con el objetivo de disminuir la información asimétrica, puede contratar un supervisor. Para mostrar cómo la supervisión puede reducir el problema de incentivos, el modelo estándar ha sido extendido para incorporar un tercer nivel en la jerarquía (usualmente un supervisor) que funciona como una extensión del principal (Baron-Besanko (1984)).

No obstante, esta descripción omite los posibles conflictos de intereses entre el supervisor y el principal. Si sus objetivos difieren, el principal va a tener que establecer un sistema de incentivos que motive al supervisor a actuar en su conveniencia. El problema de dotar a un agente con el poder de imponer castigos o beneficios sobre otros, es que puede utilizar ese poder con propósitos diferentes a los esperados por el principal. Si son racionales (se interesan sólo en su propio bienestar), podríamos esperar que utilicen ese status privilegiado en su propio beneficio. Muchos ejemplos de esta clase de comportamiento pueden ser encontrados en nuestra vida cotidiana: la policía de la ciudad de México, la Unidad Antisecuestros en

¹¹¹ Ver el apartado de "intereses proteccionistas" en la sección I de este trabajo.

¹¹² Tirole (1992).

Morelos, Auditores fiscales, entre otros. La literatura en la teoría de contratos ha considerado el uso de supervisores y auditores dentro de los esquemas de incentivos, pero generalmente ha supuesto que estos son simples mecanismos de monitoreo. Esto es, ha supuesto que los supervisores no son estratégicos, y que actúan en base a los intereses de principal. Esta metodología, a diferencia de los supervisores, no toma en cuenta un aspecto importante en el diseño de mecanismos: *siempre que los supervisores puedan manipular la evidencia, y afectar el pago a terceros, lo harán si la acción es coherente con sus propios beneficios.*

En general, podemos esperar tres tipos de problemas entre el principal y el supervisor debido a diferencias en objetivos finales. Primero, el supervisor necesita realizar un esfuerzo en su tarea, por lo que está presente un problema de riesgo moral (Baiman (1987), Kofman y Lawarrée (1994)). Segundo, si el supervisor y el agente tienen la posibilidad de manipular información relevante y pueden llevar a cabo contratos laterales, entonces podemos esperar que se coludan, manipulando la información en contra del principal¹¹³. Tercero, si el supervisor, por sí solo, tiene la posibilidad de manipular la información relevante acerca del agente, puede utilizar esa información para amenazarlo y chantajearlo. Tomando todos estos factores en cuenta, resultaría ingenuo por parte del principal el diseñar un gran contrato que no tome en cuenta la posibilidad de realización de contratos laterales entre agentes¹¹⁴.

En los últimos dos tipos de problemas entre el principal y el supervisor, concluimos que la información sería manipulada. Resultaría interesante analizar las diferentes formas en que esto puede lograrse. Entrar a detalle en un tema como éste, podría ser extremadamente laborioso, dadas las enormes posibilidades de manipular dependiendo de las circunstancias. Tirole (1986) realiza un análisis muy general de las formas en que la información puede ser distorsionada. Primero, la información puede ser manipulada, cuando es totalmente ignorada. En este caso, la información puede ser catalogada como "pequeñas amenazas", las cuales no tienen que ser reportadas (Un ejemplo podría ser la utilización de bienes de la compañía para fines privados). Segundo, una vez que se tiene la información en contra del principal, requiere un esfuerzo encubrirlo, por lo que es mejor no obtenerla (Por ejemplo, Dalton (1959) encontró que inspectores de seguridad telefoneaban antes de realizar las visitas "inesperadas" para evitar encontrar prácticas inseguras). La tercera forma de manipular la información es distorsionándola. Ejemplos de ingeniosas distorsiones de los registros contables abundan, y podemos encontrar desde el uso "adecuado" de los criterios contables, hasta reporte de piezas inexistentes¹¹⁵.

5.1.2) Factores que determinan el poder de los grupos de interés.

Una de las principales contribuciones de Stigler (1971) a la teoría de las colusiones, fue el aplicar la teoría de los grupos de interés de Downs y Olson en la teoría de la regulación. Esta teoría implica que el poder de un grupo de interés depende de dos factores: el pedazo del pastel (las ganancias potenciales), y los costos de organizarse. Por un lado, encontramos que los grupos de interés tienen más incentivos a organizarse para tratar de influenciar la política pública si las políticas consideradas por el gobierno puede generar impactos muy diferentes en su bienestar. Por otro lado, los costos de organización de los grupos de interés están determinados por dos elementos: los costos de movilización, y los costos de transferencia. Los costos de movilización dependen de la naturaleza de los grupos de interés. Por ejemplo, los contribuyentes son numerosos y están dispersos, mientras que las ganancias potenciales relacionadas con una u otra política impositiva (en términos generales) puede ser pequeña. Por otro lado, encontramos numerosas industrias atentas a cualquier política que pueda afectar sus intereses¹¹⁶.

5.1.3) Métodos para asegurar el cumplimiento de los contratos laterales.

Los mecanismos que aseguran el cumplimiento de contratos son un tema más importante para los contratos laterales que para los contratos ordinarios. Si la colusión es una amenaza para la organización, ésta puede estipular en el contrato maestro entre todos los miembros, que los contratos laterales están prohibidos. En la práctica encontramos que esta medida normalmente se toma por el principal. Por ejemplo, una empresa puede imponer restricciones de transferencias monetarias entre empleados o entre empleados y clientes. Tal es el caso de la industria bancaria, donde se prohíbe a directores del área de crédito (sólo por citar algún agente) el recibir regalos por parte de clientes con un valor monetario superior a T.

¹¹³ Las colusiones entre agentes no actúan siempre en contra del bienestar del principal. Ver Itoh (1993).

¹¹⁴ Kofman y Lawarrée (1993), p. 118.

¹¹⁵ Dalton (1959), p. 48

¹¹⁶ Tirole (1992), p. 185

En términos generales, Tirole (1992) afirma que existen dos maneras de construir una teoría de contratos laterales. La primera supone de manera exógena, que todos los contratos laterales son autosostenibles, y la segunda se asegura el cumplimiento basándose en la relación de largo plazo y en la reputación.

Los mecanismos autosostenibles, suponen que todas las ganancias potenciales de comercio entre los agentes se realizan (las ganancias del comercio se definen en relación a la tecnología de intercambio), y no investiga acerca de los mecanismos que aseguran que esto se cumpla. Por ejemplo, supongamos una situación en la que el agente 1 puede utilizar su discreción en la organización para incrementar la utilidad del agente 2 en Φ (estas serían las ganancias potenciales del agente 2 en la colusión), y que el costo del agente 1 de realizarlo (ξ) es más bajo que la máxima transferencia $s(\Phi)$ que el agente 2 estaría dispuesto a hacer a favor del agente 1. En este caso, supondríamos que los dos agentes llevarían a cabo un contrato lateral estipulando que el agente 1 utilizaría su discrecionalidad a favor del agente 2, y que el agente 2 realizaría una transferencia a favor del agente 1 suficiente para compensarlo ($s(\Phi) > \xi$), y que además ambos agente estarían dispuestos a cumplirlo.

Debido a que, como hemos explicado, la mayoría de las veces los contratos laterales son ilegales, los mecanismos que aseguran su cumplimiento se basan en métodos no judiciales. Uno de esos mecanismos es la reputación, cuya base es la reciprocidad y las transferencias cubiertas. Existen varias formas de llevar a cabo las transferencias cubiertas, y son diversas por naturaleza. Por ejemplo, las transferencias cubiertas pueden ser acciones directas tomadas por una agente a favor de otro, o bien puede ser un tipo de transferencia que no es aceptada comúnmente en la teoría económica, pero que es de gran valor en la vida práctica: el afecto mutuo y el respeto, o bien podría ser simplemente una transferencia monetaria discreta. No obstante, dado que las transferencias monetarias son más sospechosas y más fáciles de usar como evidencia, las transferencias no monetarias son preferidas¹¹⁷. Cuando los agentes toman la forma de un grupo de interés por un lado, y un burócrata por el otro, encontramos que las transferencias cubiertas pueden tomar la forma de promesas de trabajos futuros, ausencia de quejas de su desempeño, contratos al negocio propio o al negocio de "amigos", gastos de entretenimiento, costosas comidas, "relaciones", votos, contribuciones financieras a las campañas electorales, y muchas otras variantes.

Debido a que este tipo de mecanismos se basan en la reputación, nos pueden llevar a la conclusión de que depende de una relación de largo plazo, y de una secuencia de favores mutuos. No obstante, a pesar de que el ingrediente "relación de largo plazo" es importante, no implica que sea único o totalmente necesario. Los intercambios de favores en relaciones de corto plazo existen, y los mecanismos que aseguran su cumplimiento (que hacen que los agentes creen que el contrato lateral se va a realizar a plenitud) se basan en la palabra de honor de uno de los agentes, o bien en la posibilidad de venganza aunque ésta pueda ser remota. Otro ingrediente interesante, es que uno de los agentes puede ser el implicado en una relación de largo plazo con varios agentes de corto plazo, en donde el último puede actuar en favor del primero, confiando en que su reputación está en riesgo en caso de no devolver el favor¹¹⁸.

5.1.4) Contrato óptimo bajo diferentes tipos de auditores.

Kofman y Lawarrée (1993), desarrollan un modelo en donde se analizan las implicaciones en término del contrato óptimo en una jerarquía de principal\supervisor\agente en diferentes situaciones. Primero, a manera de referencia, los autores suponen que las acciones de los agentes son observadas. Segundo, analizan la posibilidad de que las acciones no sean observadas por el principal, e introduce la posibilidad de un auditor interno honesto. Tercero, analiza las implicaciones cuando el auditor es racional (En otro trabajo, Kofman y Lawarrée (1996) analizan las implicaciones cuando el principal no sabe si el auditor es racional u honesto, presentando un caso de selección adversa). Cuarto, se permite la posibilidad de contratar un auditor interno racional, y un auditor externo independiente y honesto.

Se presenta una jerarquía de cuatro jugadores neutrales al riesgo¹¹⁹ : un principal, un auditor interno, un auditor externo, y el agente. Los incentivos en este modelo, son los establecidos en la sección anterior, en

¹¹⁷ Tirole (1986)

¹¹⁸ Para una mayor documentación de este tema, ver Fudenberg y Tirole (1993), Capítulo 5, pp. 168-173

¹¹⁹ El supuesto de neutralidad al riesgo tiene importantes aplicaciones en lo referente al supervisor. Cuando éste es averso al riesgo, el costo de establecer los incentivos adecuados para que este actúe en beneficio del principal aumentan. No obstante, excepto para el caso de un supervisor infinitamente averso al riesgo, la presencia de un supervisor es útil en términos del bienestar del principal. (Tirole (1986), proposición 5, p. 197).

donde se explica el problema en la jerarquía principal\supervisor\agente. Se realizan supuestos básicos. Primero, que el principal no tiene el tiempo o el conocimiento necesario para supervisar el agente. Segundo, que los auditores no cuentan con los recursos necesarios para comprarle la estructura vertical al principal¹²⁰.

El agente realiza un esfuerzo e , que junto con un parámetro de selección adversa determinan el resultado $x = \theta + e$. Donde θ es el parámetro de selección adversa y sólo puede tomar dos valores, $\theta_1 < \theta_2$. θ_1 se obtiene con probabilidad q . Tanto el parámetro de selección adversa, como el nivel de esfuerzo son información privada del agente, a diferencia de x que es información pública. Suponemos que el agente recibe desutilidad por realizar el esfuerzo, y que el resultado es propiedad del principal, el cual realiza una transferencia t para compensar al agente. Cuando se especifica en el contrato, un castigo P^m puede ser aplicado al agente (Se supone además que existe un límite superior al castigo, debido a restricciones legales, financieras o sociales). El agente maximiza su valor esperado, igual a $t - g(e) - E(P^m)$. Debido a que el agente firma el contrato después de saber la realización de θ , debe de recibir su utilidad esperada de reserva para cualquier estado de la naturaleza. Suponemos, que es óptimo para el principal emplear cualquier tipo de agente, incluso cuando no se permite la presencia de auditores en el modelo.

El auditor interno observa una señal s que está correlacionada de manera imperfecta con θ , y reporta $S \in \{s_1, s_2\}$. El auditor interno recibe un salario w , puede ser castigado por el principal (P^i), y su objetivo es maximizar su ingreso monetario esperado. El auditor externo recibe la misma señal s acerca de θ y, si le pagan z , lo reporta honestamente. Por otro lado, la señal es correcta con probabilidad r para cualquier estado de la naturaleza. Se supone, que el agente sabe la señal que reciben los auditores: el auditado usualmente sabe los registros y pruebas que fueron examinados por los auditores y pueden deducir en base a esto, lo que les resulte conveniente. Por último, el principal resulta ser el propietario de la estructura vertical, por lo que su objetivo es maximizar los beneficios $E(\Pi) = E(x - t - w - z + P^m + P^i)$.

En lo referente a la colusión, los autores no analizan el problema de la negociación en la realización de contratos laterales, sino que supone que los resultados son racionalmente individuales y Pareto eficientes. Por otro lado, no se tomará en cuenta la posibilidad de chantajes por parte del supervisor hacia el agente, y se supondrá que los mecanismos que aseguran el cumplimiento de el contrato lateral son autosostenibles.

RESULTADOS

El primer mejor resultado.

A manera de referencia, suponemos que las acciones del agente son observadas por el principal, por lo que no existe ningún incentivo para contratar un auditor. En el contrato óptimo bajo información simétrica, el principal iguala el costo marginal del agente al realizar el esfuerzo, con el valor marginal del producto, y le paga al agente lo necesario para que acepte el contrato, el cual es independiente del estado de la naturaleza $t(x_1) = t(x_2) = g(e^*)$.

Esquema sin Auditor (Segundo mejor contrato).

En esta parte, suponemos que el principal no puede observar el estado de la naturaleza, ni el esfuerzo realizado por el agente. Además suponemos que no existe la posibilidad de contratar un auditor. Bajo estas condiciones, las transferencias que realiza el principal a favor del agente sólo pueden ser función del resultado observado (x). De acuerdo al principio de revelación, el contrato establecido por el principal debe de satisfacer las restricciones de compatibilidad de incentivos, las cuales aseguran que el agente realice el nivel de esfuerzo requerido por el principal¹²¹.

Como es común, en el óptimo sólo la restricción de participación del tipo bajo (θ_1), y la restricción de compatibilidad de incentivos del tipo alto (θ_2) estarían ligando. El tipo con alta productividad obtendría una renta informacional llevando a cabo el nivel de esfuerzo óptimo para el principal, mientras que el tipo bajo llevaría a cabo un nivel subóptimo de esfuerzo recibiendo su salario de reserva¹²².

¹²⁰ Si no se hiciera este supuesto, dado que supusimos la presencia de neutralidad al riesgo para el supervisor, el principal podría simplemente venderle la estructura vertical al administrador, el cual puede observar las acciones del agente. Por lo que los resultados serían similares al caso donde no existen colusiones y el auditor observa perfectamente las acciones del agente (Tirole (1986), p.196).

¹²¹ Se puede encontrar una mayor literatura sobre este tema, y sus implicaciones en el esquema de incentivos en Fundenberg y Tirole (1993), Capítulo 5, pp. 182-200. (En particular se deben de ver las condiciones de rango completo individual, y de rango completo por pares).

¹²² Este resultado es familiar al del segundo mejor contrato. En caso de querer analizar detalladamente el tema, Ver Kreps (1990), Capítulos 17 y 18.

Esquema con Auditor Honesto.

Supongamos ahora que pagándole z al auditor, el principal puede obtener un reporte honesto del supervisor, el cual observa la señal que está relacionada de manera imperfecta con el estado de la productividad. Si el auditor indica que el agente ha realizado un bajo nivel de esfuerzo, entonces el principal puede imponer un castigo menor a P^{m*} al agente. Sin pérdida de generalidad, supondremos que el castigo que impone el principal es siempre el límite superior $P^{m*} = P^m$ (Baron y Besanko (1984)).

La secuencia establecida, es que primero el principal observa el resultado. Si éste es alto, no hay acción futura. Si éste es bajo, el principal puede solicitar un reporte del auditor. Si el auditor reporta una señal de alta productividad, el agente recibe el castigo P^m . El análisis formal llevado a cabo por los autores muestra que, dependiendo de los parámetros del modelo, el contrato óptimo puede ser de diferentes tipos. Primero, encuentra que si el auditor resulta demasiado caro en términos de la información que provee, y en términos del castigo que puede aplicarle al agente, entonces resulta óptimo no contratar al auditor y establecer un esquema sin auditor (analizado en la sección anterior). Una segunda posibilidad se presenta cuando se permiten esquemas de castigo más altos, o bien la señal que recibe el auditor mejora, lo que permite que el principal le extraiga rentas al tipo alto, mientras que los niveles de esfuerzo permanecen constantes con respecto al esquema sin auditor (Este resultado se conoce también como separación del resultado de Baron-Besanko).

Una tercera posibilidad se da cuando el castigo disponible es lo suficientemente elevado relativo a la señal percibida por el auditor, por lo que el principal podría eliminar todas las rentas del agente de tipo alto. En este caso, las restricciones de participación de ambos tipos ligan. La cuarta posibilidad se presenta cuando el castigo disponible relativo a la información es tan alto, que resulta óptimo para el principal llevar a cabo auditorías aleatorias, disminuyendo el costo de supervisión. El resultado es tan robusto, que se puede alcanzar el primer mejor resultado cuando el límite del castigo permitido (P^{m*}) es infinito¹²³.

El resultado más importante, es que resulta óptimo para el principal utilizar al máximo su poder de disuasión cuando el auditor es utilizado. El principal debe de llevar a cabo las decisiones referentes a cuándo utilizar los castigos para extraer rentas, cuándo utilizarlos para ajustar esfuerzos, y cuándo utilizarlos para reducir el costo de las auditorías disminuyendo la probabilidad de efectuarlas.

Esquema con Auditor Deshonesto.

Supongamos ahora que el agente y el auditor interno se pueden coludir. La única situación en la que esto ocurre, resulta cuando el parámetro de selección adversa del agente es bajo, y la señal del auditor es de alta productividad. En este caso, para evitar el castigo, el agente está dispuesto a pagarle al auditor una cantidad menor o igual a P^m . Entonces, en la presencia de contratos laterales, el auditor no revelará la información que para el principal resulta valiosa, por lo que los resultados de la sección anterior ya no pueden ser alcanzados.

En esta situación, la restricción de compatibilidad de incentivos colusivos debe de ser incluida en el análisis de contrato óptimo del principal. Esta restricción implica que el auditor debe de recibir una recompensa por decir la verdad (cuando esta es relevante para el principal) no menor al soborno potencial P^m . Bajo este esquema, el contrato óptimo tiene variantes. En la primera, no se utilizaría el auditor porque la señal resulta muy ruidosa. En contraste al caso del auditor honesto, P^m puede ser muy alto, y aún así resultar óptimo para el principal no contratar un auditor, debido al costo que implica el hacer que actúe con honestidad. En la segunda etapa, la de extracción de rentas, el castigo máximo no es suficiente para extraer todas las rentas del agente con θ_2 . Cuando el castigo disponible para el principal supera este nivel crítico, el contrato se mueve a la tercera región, la de el ajuste en el esfuerzo. En esta región, el tipo alto (θ_2) obtiene sólo su salario de reserva, y el esfuerzo del tipo bajo (θ_1) se incrementa hacia el nivel del primer mejor resultado. El contrato en estas dos regiones es similar al esquema con auditor honesto. La única diferencia, es que los beneficios del principal son más bajos, porque debe ahora de recompensar al auditor para evitar que se coluda. Es importante mencionar, que a diferencia del esquema anterior, el primer mejor resultado nunca se alcanza para una señal imperfecta, incluso cuando el castigo permitido P^m crece sin límites.

Esquema con Auditor Deshonesto y un Auditor Externo.

Supongamos que el principal puede utilizar un auditor interno racional, y un auditor externo el cual es costoso pero honesto¹²⁴ (Se supone que el auditor interno puede realizar funciones diferentes a la supervisar,

¹²³ Este resultado, depende de manera importante del supuesto de neutralidad al riesgo por parte del agente de tipo bajo.

¹²⁴ Su honestidad se basa en su independencia y en su relación de corto plazo con el agente y el auditor interno. No obstante, hemos señalado que la relación de largo plazo no es condición necesaria para la

por lo que resulta más económico que la contratación de un auditor externo). Supondremos que ambos auditores reciben la misma señal (r), manteniendo todos los supuestos anteriores. Trataremos de encontrar las ganancias y pérdidas que involucra cumplir con las compatibilidades de incentivos. Por un lado, el auditor interno es barato, pero requiere de una recompensa P^m para revelar la información valiosa para el principal. Por otro lado, el auditor externo resulta caro, pero es honesto. Supondremos, de manera congruente con supuestos anteriores, que el auditor interno puede ser castigado, por un monto menor a P^* . Este parámetro es la única diferencia con respecto al esquema anterior en lo referente a la restricción de compatibilidad de incentivos colusiva. La presencia de un auditor externo, le da la posibilidad al principal de evitar las colusiones castigando al auditor interno en el caso de que su reporte sea diferente al del auditor externo (esto se debe a que ambos auditores reciben la misma señal, lo que le da la certeza al principal de que el auditor interno se coludió).

Bajo este nuevo esquema los resultados del contrato óptimo, tienen tres variantes. Primero, puede ser óptimo para el principal no utilizar ningún auditor, en el caso en que la señal resulta ser muy ruidosa. En la segunda posibilidad, el costo del auditor externo es tan alto, que el principal decide utilizar únicamente al auditor interno, con las implicaciones que hemos visto para el esquema con un auditor racional. En la tercera posibilidad, el principal contrata ambos auditores, y el resultado es similar al esquema con un auditor honesto, con la diferencia de que ese auditor resulta ahora más costoso.

Auditor externo racional.

En la sección anterior, se llevó a cabo el supuesto de que el auditor externo aunque más costoso, era honesto. Los argumentos utilizados para sostener este supuesto, era que generalmente estos son contratados por el principal, por lo que gozan de mayor independencia, y al hecho de que no forman parte de la organización, por lo que están sujetos a relaciones de corto plazo y a menos presión. No obstante, Tirole (1992), muestra en su análisis de colusiones que los auditores externos no son inmunes, y que la colusión puede ser un resultado esperado bajo condiciones de mecanismos alternos de cumplimiento de contratos laterales, como son la "palabra de honor", la posibilidad de venganza, y la realización de transferencias cubiertas.

En esta sección nos preocupa el hecho de que el auditor externo pueda formar parte de la colusión. Hemos analizado, que la posibilidad de colusión depende de la probabilidad de detección entre otros factores, por lo que si el auditor externo no es monitoreado, podemos esperar que éste se coluda y pierda todo su valor en términos del bienestar del principal. Este razonamiento no es finito, la inclusión de un nuevo auditor que audite al auditor externo traería los mismos problemas que aquí conciernen.

Kofman y Lawarrée (1996), diseñan un mecanismo mediante el cual ambos auditores se monitorean. Demuestran, que resulta fácil para el principal el diseñar un contrato que evite la colusión introduciendo un auditor externo, y un mecanismo similar al del dilema del prisionero, de tal forma que los supervisores se controlen entre sí. Debido a que la contratación de un segundo supervisor puede resultar muy costoso para el principal, los autores encuentran que bajo supuestos razonables sobre el sistema de castigos y recompensas, el principal puede prevenir la colusión "creando" un nuevo tipo de supervisor, mediante un proceso que consiste en utilizar un segundo auditor sólo algunas veces, e informarle de manera aleatoria su posición de segundo supervisor.

El modelo es similar al expresado anteriormente, con unas pequeñas variantes. El costo de la supervisión, es igual al salario de reserva de los supervisores (W). En el segundo mejor contrato, llamaremos la renta del tipo con productividad alta (θ_2) como Π . El segundo auditor resulta similar al primero, es racional, y puede manipular la evidencia para darle al principal un reporte falso. La forma en que el supervisor se puede dar cuenta de que un supervisor está mintiendo es cuando los dos reportes son diferentes.

Dado que estamos interesados en la situación en donde el principal utiliza ambos auditores, supondremos que $2W < \Pi$. Supondremos que el agente es el que tiene todo el poder de negociación con los auditores. Éste es el único que se puede comprometer a transferencias laterales llevando a cabo ofertas de un solo golpe. Supondremos que el castigo al supervisor que se colude es P , el cual no puede exceder P^M . Supondremos que la recompensa a los auditores R es más baja que Π (si esto no fuese cierto, el principal preferiría la colusión en todo caso).

existencia de colusiones (Tirole, (1992)), por lo que se hará referencia a este punto en apartados posteriores.

| | | Supervisor 2 | |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------|
| | | Decir la Verdad | Mentir |
| Supervisor 1 | Decir la Verdad | 0 , 0 | R , B - P |
| | Mentir | B-P , R | B , B |

Una solución al problema, sería establecer un mecanismo al estilo del dilema del prisionero, en donde sería una estrategia dominante para ambos supervisores decir la verdad. Las condiciones para que decir la verdad sea una estrategia estrictamente dominante para ambos supervisores, es que el castigo que imponga el principal sea mayor a la oferta de soborno ($P - B > 0$). También se requiere que el premio por revelar información valiosa para el agente sea mayor al soborno ($R > B$). El resultado bajo estas condiciones sería similar al que obtuvimos bajo un esquema de auditor honesto, con la inclusión de los costos que implica tener dos auditores.

Debido a que los costos de doblar la supervisión pueden ser considerables, los autores analizan una segunda vía que se basa en el hecho de que en algunas ocasiones el segundo auditor no sabe su posición (puede pensar que es el primer auditor), y sólo es utilizado en algunas ocasiones. El resultado es que el principal, mediante este mecanismo, puede evitar la colusión bajo supuestos razonables sobre el sistema de castigos y recompensas a un costo de auditoría menor al señalado con anterioridad. Aunque estos resultados parecen atractivos, resulta inaplicable en ciertas regulaciones, debido a que algunas auditorías requieren de mucho tiempo y son públicas, por lo que evitar que un equipo de auditores sepa su lugar en la secuencia de auditorías parece un supuesto difícil de cumplir.

5.2) El problema de la Colusión en la regulación del dumping.

5.2.1) Dumping en el modelo de Principal, Supervisor, Agente.

Tirole (1986) ha argumentado que el potencial del modelo principal \ supervisor \ agente en la teoría de la regulación es bastante amplio. El autor explica que aunque la mayoría de las organizaciones son más complejas que la representada por una simple jerarquía de tres niveles, las palabras Principal y Agente se pueden tomar en un sentido amplio, generando aplicaciones en situaciones muy diversas. Tal es el caso de la jerarquía Habitantes \ Gobierno, o la de Agencia Pública \ Empresa Regulada, entre muchas otras¹²⁵.

Para analizar el problema de regulación de prácticas desleales de comercio, podemos pensar en un principal que sería el conjunto de personas que se ven afectadas por la aplicación de medidas compensatorias. Debido a que las prácticas antidumping se extienden potencialmente a toda la gama de productos existentes, podemos pensar en este conjunto de personas como los habitantes del país, lo que denotaremos (por simplicidad de notación) como el Estado. Por otro lado, el de los agentes, encontramos un conjunto de empresas (productoras o comercializadoras), que pueden ser afectadas por el gran contrato antidumping diseñado por el Estado. Una vez establecido este gran contrato (la maquinaria legislativas diseñada en referencia a las prácticas comerciales desleales), las empresas agrupadas por tipo de producto cuentan con información privada que resulta relevante para determinar la existencia y en su caso la magnitud del dumping.

Nos falta un elemento para determinar la jerarquía principal \ supervisor \ agente que hemos analizado. Este tercer elemento, es el organismo público encargado de llevar a cabo la investigación administrativa en materia de prácticas comerciales desleales, lo que vendría siendo la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales para el caso mexicano, el Tribunal Internacional de Comercio para el caso canadiense, o bien la Comisión Internación del Comercio para el caso estadounidense.

El bienestar del principal será representado como una función de bienestar social¹²⁶. Hemos visto, en la sección de racionalidad económica, que las prácticas compensatorias incrementan el bienestar general sólo bajo condiciones muy limitadas, e inferimos que en la gran mayoría de los casos las medidas son tomadas en detrimento del bienestar general (existe un abultado error tipo I): Por otro lado, tenemos a los agentes, los cuales actuarán de acuerdo a su poder (es decir, de acuerdo a sus ganancias potenciales, y los costos de movilización y transferencia) para alegar la existencia de dumping en caso de ser productores o alegar la inexistencia del mismo en el caso de ser exportadores o importadores del producto de origen extranjero. Ambos cuentan con información privada, y ambos tratarán de usarla para aumentar sus beneficios. El Estado, para disminuir las asimetrías en la información, utiliza un organismo público regulador. No obstante, la

¹²⁵ Tirole (1986), pp. 183, 207.

¹²⁶ Se puede encontrar literatura al respecto en Kreps (1990), pp. 174-181.

agencia pública puede tener incentivos para coludirse con alguno de los agentes, en su caso, el más poderoso. Si suponemos racionalidad en las personas que toman las decisiones en la agencia, podríamos pensar en un conflicto de intereses entre el Estado y la Agencia.

A mi juicio, existen dos formas generales de analizar el problema de la colusión dentro de la regulación de las prácticas comerciales desleales. La primera es preguntarnos qué medidas se pueden tomar para acercarnos al contrato óptimo (en términos de colusión) cuando una reforma como la propuesta en la sección IV de este trabajo es posible. La segunda, consiste en suponer la maquinaria legislativa existente como algo dado, y pensar en cómo acercarnos al contrato óptimo (en términos de colusión) sujetos a esa restricción. Anticipando resultados, las conclusiones no cambian mucho debido a que en ambos casos los problemas de incentivos que se presentan al regular son los mismos, y los factores que dificultan el control de la regulación se mantienen (poder de discreción por parte de la agencia al tomar la decisión, y el hecho de que la información no sea dura). Por esta razón, podemos pensar en los siguientes apartados, como aplicables en ambos contextos

5.2.2) Factores que determinan el poder de los grupos de interés y mecanismos que aseguran el cumplimiento de la realización de contratos laterales.

Hemos visto, en la sección de intereses proteccionistas, cómo las empresas productoras nacionales han encontrado diferentes mecanismos para asegurarse de mejores condiciones de mercado (ganancia potencial). En esta sección, analizaremos por qué las empresas productoras nacionales representan generalmente un grupo de presión más poderosos en comparación al grupo formado por importadores y exportadores, y cuáles son las implicaciones en el modelo principal/supervisor/agente.

Las empresas productoras nacionales representan generalmente un grupo de presión más poderoso porque la mayoría de las veces ya están organizadas a través de Cámaras o Asociaciones, debido a que enfrentan una variedad de problemas comunes (como son la política impositiva, el manejo de mercado, o la regulación existente entre muchos otros factores) y a factores históricos. Esto implica que los costos de movilización son bajos, y en algunos casos llegan a ser marginales, dado que una empresa es lo suficientemente grande como para presentar la denuncia (debe de representar al menos 25% de la producción nacional)¹²⁷. Otro punto importante son las transferencias cubiertas. Generalmente, las empresas nacionales están en mejor posición de ofrecer transferencias laterales valiosas para los burócratas. Tal es el caso de trabajos altamente remunerados en términos económicos y de prestigio, o bien el caso de recomendaciones políticas que faciliten el ascenso en la carrera pública (o en caso contrario que impulsen el descenso)¹²⁸. Por último, uno de los puntos clave es la secuencia del juego. Los productores nacionales son los que tienen la posibilidad de iniciar, y de terminar el juego según su conveniencia. Esto implica, que pueden aprovechar momentos en donde su poder es mayor, y no quemar cartuchos en momentos de debilidad institucional o de grupo. Por otro lado, el mecanismo que asegura el cumplimiento de los contratos laterales está basado en una relación de largo plazo, en donde la reputación y la "palabra de honor" juegan un papel importante. Bajo estas condiciones, el que comienza el juego tiene la ventaja de que puede negociar un contrato, el cual se basará en la relación de largo plazo y en la reputación de sus integrantes, por lo que su rompimiento implicaría una pérdida de credibilidad y de capacidad de negociación de los burócratas al intentar asociarse con otros grupos de interés.

¹²⁷ Existen varios casos como este en México. Encontramos el caso de la demanda de inicio de investigación por parte de Bardhal de México, S.A. de C.V. para el caso de las importaciones de aditivos para gasolina originarios de Estados Unidos, o bien el caso de Aranal Comercial, S.A. de C.V., el cual presentó una demanda relacionada con las importaciones de Almidón modificado procedente del Reino de los Países Bajos, o bien el caso extremo de la empresa Tokya que representa el 100% de la producción nacional de encendedores de gas, sólo por citar algunos.

¹²⁸ Existen muchas situaciones en donde la colusión entre Cámaras o Asociaciones con el sistema político o con un grupo compacto o con la prensa pueden generar importantes presiones o contratos laterales en donde "mejores condiciones de mercado" para la industria nacional sea uno de los tantos puntos del acuerdo. Un caso mencionado, es el de las importaciones mexicanas de Alta Fructuosa, donde las "presiones políticas" han jugado un papel importante en las negociaciones (El Economista, Agosto 16, 1997).

Por las razones anteriores y debido al hecho de que una colusión entre la agencia y los importadores y exportadores probablemente no sería dañina en términos del bienestar del principal¹²⁹, en el resto de esta sección tomaremos a los productores nacionales y a la agencia pública como la colusión efectiva¹³⁰.

5.2.3) Contrato óptimo.

En esta sección, analizaremos qué medidas nos podrían acercar al contrato óptimo (En los dos escenarios explicados anteriormente) tomando en cuenta la colusión entre Agencia y productores nacionales como la colusión efectiva.

Los productores nacionales cuentan con información privada relevante para determinar la existencia de dumping, y la Agencia tiene todas las posibilidades para manipular la información. En particular, la Agencia podría evitar que le llegue información relevante, aceptar información dudosa, utilizar la selección de parámetros subjetivos en favor de los productores nacionales, o bien distorsionar la información disponible, entre muchas otras posibilidades¹³¹.

Primero, cabe señalar si la existencia del supervisor (de la Agencia) resulta óptima. Supongamos que establecido el gran contrato (la legislación), el Estado no hiciera uso del Supervisor. Bajo este panorama, resultaría óptimo para todas las industrias declarar la existencia de dumping en la cantidad máxima permitida, en contra del bienestar del Estado (Resulta un caso extremo de Acciones no Observadas). Ahora, tomamos en cuenta la posibilidad de que el Estado puede contratar un regulador racional. En este caso, hemos visto que Kofman y Lawarrée (1993) encuentran que es óptimo contratar al supervisor cuando la señal que este percibe es lo suficientemente buena. Debido a que en el modelo teórico se considera que el auditor interno tiene otras funciones, no se toma en cuenta su costo, por lo que aquí habría que incluirlo al análisis.

Dado el contrato establecido por el principal (la legislación), podemos afirmar que la información que recibe la Secretaría resulta valiosa para determinar la existencia legal del dumping, y los costos en los que incurre la agencia son pequeños considerados con los beneficios potenciales del principal. Por ley, el solicitante de la investigación, debe entregarle a la Secretaría la información y los datos necesarios para sustentar la solicitud. Una vez notificados, los importadores y exportadores tienen el derecho a presentar la información que en su interés resulte relevante. Además, la Agencia tiene accesos a bases de datos de diferentes fuentes, y tiene derecho a hacer los requerimientos de información que considere relevantes. Por el lado de los costos, la Unidad de Prácticas Comerciales cuenta con una Jefatura de Unidad, y cinco Divisiones dirigidas por funcionarios públicos con el rango de Directores Generales por lo que el costo resulta pequeño comparado con las pérdidas en el bienestar del principal asociadas con la declaración generalizada de dumping que se daría en ausencia del supervisor.

No obstante, el esquema óptimo del que hablan Kofman y Lawarrée (1993) para el caso donde existe un auditor deshonesto incluye un esquema de premios y castigos que requeriría modificaciones legales (menores). De acuerdo con el modelo, se debe de castigar al agente cuando intenta utilizar la información privada a su favor, y se debe de premiar al Supervisor por delatarlo, por una cantidad no menor al soborno potencial. Parecería imposible, al menos en México, el diseñar un mecanismo en donde se castigue a los productores nacionales y que con ese financiamiento se premie a burócratas "desobligados y corruptos". No obstante hay situaciones en donde se ha podido aplicar este esquema. En particular, sobresale el caso de los auditores fiscales y las empresas, en donde los auditores son remunerados cuando detectan irregularidades fiscales, y el financiamiento de esas remuneraciones provienen de las multas aplicadas.

A mi juicio, bajo el sistema legal actual o bajo un sistema consistente con la propuesta de la sección IV de este trabajo, serían dos los principales problemas de esta aplicación. El monto potencial del soborno, (depende de las ganancias potenciales de la empresa con la *cuota compensatoria esperada*, y de los métodos que se utilicen para asegurar el cumplimiento de los contratos laterales, así como del tipo de transferencias cubiertas que se seleccione) puede resultar muy elevado y su cálculo muy inexacto . Segundo, la Secretaría

¹²⁹ Como hemos visto en la sección III y IV, las situaciones en donde el dumping puede disminuir el bienestar social son poco frecuentes, y se presenta sólo bajo contextos muy específicos.

¹³⁰ Tirole (1992), p. 159

¹³¹ Ver el apartado "Complejidad técnica y subjetividad" de la sección I, para una mayor comprensión de las posibilidades de manipulación de la información por parte de la Agencia. Por otro lado, si nos situamos en una posible reforma como la expresada en el capítulo IV encontramos problemas similares en ambas etapas (la del filtro y la de la prueba).

no cuenta con información dura¹³². Esto podría llegar a situaciones en donde resultaría óptimo para la Agencia manipular la información para declarar la inexistencia de dumping aún cuando éste sin duda exista, lo que caería en la ilegalidad.

5.2.4) Auditor Externo Honesto.

Kofman y Lawarrée (1993) señalan que el resultado cuando se cuenta con un auditor externo honesto son similares a los que se obtienen con los de un auditor interno honesto, con la única diferencia que los beneficios del principal son menores, dados los mayores costos de supervisión. Este esquema le da un nuevo instrumento al principal para evitar la colusión: la posibilidad de castigar al supervisor en caso de que se detecte colusión. A mi juicio, este nuevo instrumento parece muy útil para evitar la colusión efectiva entre productores nacionales y la Agencia (bajo el sistema legal actual o bajo un sistema consistente con la reforma propuesta en la sección IV de este trabajo). El Estado, podría imponer un castigo a la Agencia pública en caso de que se detecte que su decisión ha sido subjetiva y sesgada¹³³. Para estos fines, podríamos pensar en los paneles internacionales de solución de controversias como una opción, o en la formación de paneles integrados por expertos nacionales o extranjeros caracterizados por su relación de corto plazo con las partes implicadas, su independencia, y su honestidad¹³⁴.

En este punto, conviene resaltar la importancia de la autonomía de la Agencia Pública dedicada a la regulación antidumping. La Agencia debe de ser autónoma, y el Jefe de la Unidad debe de ser elegido por el Estado (al menos por el Congreso) por dos razones. La primera, es disminuir las presiones políticas que sobre de ellos puedan ejercer sus superiores. La Segunda, facilita la aplicación de castigos, dado que las decisiones son exclusiva responsabilidad de los integrantes de la Agencia.

5.2.5) Auditor externo racional.

Si la hipótesis de que se puedan formar paneles independientes y honestos nos parece alejada de la realidad (incluso cuando la relación entre éste y las partes interesadas en el conflicto se caracteriza por ser de corto plazo), tendríamos que incluir en nuestro análisis la posibilidad de colusión entre éste y los otros agentes. Como hemos visto, la literatura en este tema sugiere la implantación de un mecanismo, donde ambos auditores se controlen entre sí. El mecanismo consiste en realizar un juego estático de un solo golpe, donde ambos auditores tendrían que entregar un reporte, por lo que el principal sabría que uno está mintiendo cuando estos difieran. En particular, sabrá quién miente dada la estructura de incentivos y la información privada del agente. Por ejemplo, si este tipo de análisis pudiera ser aplicado a la regulación de dumping, entonces el auditor que estaría mintiendo sería aquel que reporte la existencia de dumping, mientras que el auditor que dice la verdad sería el que afirma la inexistencia del mismo (Suponiendo, como generalmente encontramos, que la colusión efectiva es entre la Agencia pública, y los productores nacionales).

¹³² Actualmente, no se cuenta con un sistema legal con el que se llegue a la misma conclusión a pesar de diferentes interpretaciones o puntos de vista. Bajo una reforma consistente con la sección IV de este trabajo, tampoco se contaría con un sistema legal con el que se llegue a la misma conclusión a pesar de diferentes interpretaciones. Esto se debe, a que el filtro en la primera etapa, dependería de factores como: el poder monopólico potencial, condiciones de entrada, relación entre progreso tecnológico y concentración, clase de dumping y el periodo de duración del mismo (Castañeda), número de empresas socialmente deseables bajo competencia imperfecta, asimetrías en la disponibilidad de recursos financieros, información incompleta en relación a la disposición de la establecida a atacar la entrada (modelos de reputación), información asimétrica en relación a variables relevantes como los costos o la demanda, o bien incertidumbre con observabilidad imperfecta en estas mismas variables (modelos de señalización). Como mencionamos en las secciones III y IV, muchos de estos puntos son difíciles de medir, por lo que difícilmente se podría establecer una regla (consistente con toda la teoría económica actual) independiente del criterio o de la interpretación.

¹³³ Este es el criterio que utilizan los paneles internacionales, para evaluar las medidas tomadas por las Agencias públicas encargadas de llevar a cabo la investigación.

¹³⁴ Existe todo un debate sobre los paneles internacionales, acerca de su funcionamiento dentro de la OMC, y dentro de bloques específicos como es el caso del NAFTA. Es conocido y estudiado el caso de las exportaciones canadienses de madera a los Estados Unidos donde se declaró una cuota compensatoria por existencia de prácticas desleales, y el caso llegó a paneles internacionales de solución de controversias como lo estipula el Capítulo 19 del NAFTA. Se sospecha que el voto en uno de los paneles se dio en razones nacionales y el caso llegó incluso a una instancia superior (ECC). Ver Magnus (1996), p. 180

No obstante, aunque el esquema anterior resulta atractivo, encontramos que resulta inaplicable para el caso de dumping (bajo el sistema legal actual o bajo un sistema consistente con la reforma propuesta en la sección IV de este trabajo). Esto es, porque la información relevante y disponible al auditor, así como la legislación existente, permite diferentes interpretaciones del problema, por lo que se podrían obtener resultados diferentes en cada panel, a pesar de que en ninguno se lleve a cabo sesgo en el análisis. Lo anterior implica, que el instrumento disponible más efectivo para aminorar la colusión, a pesar de su alto costo, sigue siendo el uso de paneles que se caractericen por su honestidad, independencia, y su relación de corto plazo con las partes involucradas. Esto, aunque no elimina la posibilidad de colusión, sí la limita, lo que permite establecer un sistema de recompensas y castigos que podría incrementar la utilidad del Estado¹³⁵.

¹³⁵ No la elimina, porque como hemos visto en otras secciones, existen mecanismos que aseguran el cumplimiento de contratos laterales, incluso cuando la relación es de corto plazo (Tirole (1992)).

CONCLUSIONES

Se ha dado un panorama general del dumping y sus implicaciones, y se ha encontrado que a pesar de la simplicidad que aparenta dada su definición legal, resulta ser un tema complejo y subjetivo en diferentes vertientes. Primero, existen múltiples intereses encontrados entre productores, exportadores, importadores, gobiernos, y mecanismos de solución de controversias internacionales. Segundo, existe un gran número de disciplinas involucradas a través de diferentes profesiones: Administradores, Abogados, Economistas, Diseñadores de política, y Políticos, entre otros. Tercero, existe un alto grado de complejidad técnica y subjetividad en los cálculos de la existencia y margen del dumping. Cuarto, encontramos que la práctica antidumping se ha convertido en la excusa más popular, de aquellas industrias con intereses proteccionistas.

Una vez analizados todos estos factores, resulta natural preguntarse cuál es el impacto en el bienestar social por la aplicación de cuotas compensatorias bajo un contexto de dumping. Por esta razón, en la sección III examinamos si existe algo de racionalidad económica en las aplicaciones de medidas antidumping y las condiciones que la determinan. Con este objetivo en mente, se desarrollaron cinco argumentos que podrían ser utilizados a favor de la aplicación de cuotas compensatorias (magnitud de los costos de transporte, dumping en industrias cuasimonopolísticas, implicaciones de la teoría del segundo mejor óptimo, dumping con intenciones predatorias, y las implicaciones de las nuevas teorías del comercio). El principal resultado, es que ninguno de los argumentos fue capaz de legitimar de manera satisfactoria el sistema antidumping existente.

En la sección IV se desarrollaron brevemente las reformas más populares que han sido propuestas en relación a la reglamentación antidumping, para después analizar una de las muchas posibilidades: Tomando en cuenta las restricciones existentes en el artículo VI del GATT y el acuerdo para su implementación, y tomando la existencia de la agencia como algo dado, ¿Es posible incrementar el bienestar social con una reforma unilateral?. Con este objetivo en mente, se planteó la necesidad de encontrar un marco general (para posibles reformas) consistente con la teoría económica (sobre todo en lo referente a políticas predatorias) y con las restricciones legales internacionales, reconociendo las muchas dificultades inherentes en el proceso.

En particular, se encontró que dado el abultado error tipo I (calificar como predatoria una política competitiva) que existe actualmente, se podría proponer una reforma de dos etapas, en donde la existencia de un filtro podría ayudarnos a disminuir este error, cuidando la posibilidad de cometer el error tipo II (calificar como competitiva una política predatoria) en situaciones en donde las políticas predatorias sean costosas. Se sugirió que un posible esquema, que se ajusta a estas necesidades, es el propuesto por Joskow y Klevorick (1979) y que el filtro en la primera etapa podría ser mejorado en base a dos vertientes. En la primera vertiente, de acuerdo a los resultados de Castañeda (Documento interno de la SECOFI), existen casos particulares de dumping (bajo situaciones muy específicas) que no deben de ser considerados como anticompetitivos. En la segunda vertiente, encontramos que el filtro podría ser mejorado en base a los recientes avances de la teoría económica (en particular los referentes a políticas predatorias y al número socialmente deseable de empresas). Por último, corroboramos que una reforma de este tipo cumple con las restricciones legales internacionales, y que tendría efectos considerables en el número de casos en los que se aplicaría una cuota compensatoria.

En la sección V, se analizó el tema de la colusión desde una perspectiva de teoría de contratos. En principio, desarrollamos el modelo básico de principal-agente y sus implicaciones. En particular, nos concentramos en la utilización de la información asimétrica por parte del agente para extraerle rentas al principal. En este contexto, analizamos la inclusión de una tercera jerarquía en el modelo (el supervisor) y sus implicaciones en términos del contrato óptimo bajo diferentes supuestos acerca de su comportamiento estratégico.

Encontramos, que si suponemos que el auditor es honesto, el contrato óptimo se caracteriza por un salario fijo al supervisor, y un castigo monetario al agente que intente utilizar las asimetrías en la información en su favor. El resultado más importante, es que resulta óptimo para el principal utilizar al máximo su poder de castigo. Éste, debe de llevar a cabo las decisiones referentes a cuándo utilizar los castigos para extraer rentas, cuándo utilizarlos para ajustar esfuerzos, y cuándo utilizarlos para reducir el costo de las auditorías disminuyendo la probabilidad de efectuarlas.

Bajo el contexto de un auditor racional, encontramos que el análisis se complica al surgir la posibilidad de colusión entre el agente y el supervisor. Este nuevo esquema, toma en cuenta un aspecto importante en el diseño de mecanismos: siempre que los supervisores puedan manipular la evidencia, y afectar el pago a terceros, lo harán si la acción es coherente con sus propios beneficios. Encontramos, que existen varios mecanismos que permiten la realización de contratos laterales, como son las ganancias del comercio, la reputación, el afecto mutuo, el respeto, la palabra de honor, y desde luego las diferentes variantes

que pueden tomar las transferencias cubiertas. Analizamos también, que bajo este contexto el contrato óptimo se caracteriza por un sistema de castigos al agente y de recompensas al supervisor (no menores al soborno potencial), y que al igual que en el caso de supervisor honesto, el principal puede utilizar ese poder de castigo para disminuir rentas informacionales, y en una etapa posterior para ajustar esfuerzos. La diferencia más importante con el esquema anterior radica en que los beneficios del principal son más bajos, debido a que debe de recompensar al supervisor para evitar que se coluda.

Bajo el escenario de un auditor racional, permitimos la entrada de un cuarto jugador (un segundo auditor) y analizamos sus implicaciones en términos del contrato óptimo y el impacto en el bienestar del principal. Nuevamente, los resultados dependen de los supuestos de comportamiento que hagamos sobre esta nueva jerarquía. Si el segundo auditor es honesto, los costos de supervisión son lo suficientemente bajos, y la señal que perciben es lo suficientemente buena, encontramos que el resultado es similar al esquema con auditor honesto, con la diferencia de que existe un costo adicional de supervisión. Si suponemos racionalidad en el segundo supervisor, nos enfrentamos nuevamente a un problema de colusión. La entrada de un nuevo jugador que intente prevenir esta colusión resultaría absurdo, dado que el argumento anterior no es finito. Por esta razón, analizamos el modelo presentado por Kofman y Lawarrée (1996), en donde se introduce un mecanismo, al estilo del dilema del prisionero, que permite que los auditores se controlen entre sí. Bajo este esquema, si la contratación de un segundo supervisor resulta muy costoso para el principal, encontramos que bajo un sistema razonable de recompensas y castigos, el principal puede prevenir la colusión creando un nuevo tipo de supervisor más económico, mediante un proceso que consiste en utilizar un segundo auditor sólo algunas veces, e informarle de manera aleatoria su posición de segundo supervisor. Aunque estos resultados parecen atractivos, mencionamos que resulta inaplicable en ciertas regulaciones, debido a que algunas auditorías requieren de mucho tiempo y son públicas, por lo que evitar que un equipo de auditores sepa su lugar en la secuencia de auditorías parece un supuesto difícil de cumplir.

Después, analizamos el problema de la colusión en la regulación de prácticas desleales de comercio. Como marco teórico, utilizamos el modelo de principal\supervisor\agente en donde se consideró al principal como el conjunto de personas que se ven afectadas por la aplicación de medidas compensatorias; a los agentes, como el conjunto de empresas (productoras o comercializadoras) que pueden ser afectadas por el gran contrato antidumping diseñado por el Estado; y al supervisor, como el organismo público encargado de llevar a cabo la investigación administrativa en materia de prácticas comerciales desleales.

Dentro de este marco teórico, analizamos simultáneamente el problema de la colusión en dos escenarios: el de una reforma como la propuesta en la sección IV, y el caso actual, en donde existe una restricción legal específica (las razones por las que se pudieron analizar simultáneamente se debe a que los problemas fundamentales, la existencia de discrecionalidad por parte de la agencia y la falta de información dura, son los mismos). Bajo ambos escenarios, resulta óptimo para el Estado contratar la Agencia, y encontramos que la posibilidad de colusión entre ésta y algunas de las empresas (importadores, exportadores o productores nacionales) existe, y que en general se debe tomar a la colusión agencia-productores nacionales como la colusión efectiva, debido a los bajos costos de movilización, las múltiples posibilidades de llevar a cabo transferencias cubiertas, y a que es la única posible colusión que genera impactos negativos considerables en el bienestar del principal.

La teoría de contratos sugiere en estos casos establecer un sistema de premios y castigos que incentive al supervisor y a los agentes a comportarse de acuerdo con los intereses del principal. No obstante, la aplicación de esta teoría resulta difícil en ambos casos (el sistema legal actual o un sistema consistente con la reforma propuesta en la sección IV de este trabajo). Primero, las empresas no pueden ser castigadas por ejercer un derecho legal. Segundo, el monto potencial de soborno puede resultar elevado y su cálculo inexacto. Tercero, la Secretaría no cuenta con información dura. Por último, muchas decisiones se toman por personas o grupos con puestos más elevados dentro de la jerarquía pública.

Debido a estas dificultades, se analizó brevemente la posibilidad de incluir un segundo supervisor. Encontramos que si este es honesto, en ambos casos el principal tendría a su disposición un importante instrumento para evitar la colusión, dado que podría imponer sanciones a la Agencia en el caso en que se detecte que su decisión ha sido subjetiva y sesgada. El mecanismo anterior, requeriría que la designación de posiciones dentro de la Agencia no sean facultad de la misma burocracia, sino del principal, debido a que en caso contrario las decisiones de la Agencia estaría en manos de personas que no se verían afectadas por los castigos. Cabe mencionar, que aunque un auditor externo honesto es útil, puede resultar caro debido al perfil de las personas que se necesitan para cumplir este trabajo.

Para el caso en donde no se considere factible encontrar un auditor externo con características de independencia y honestidad, analizamos la posibilidad de aplicar la propuesta de Kofman y Lawarrée (1996),

y encontramos que el esquema que proponen para que los auditores se controlen entre sí resulta inaplicable en ambos casos (bajo el sistema legal actual o bajo un sistema consistente con la reforma propuesta en la sección IV de este trabajo), debido a que la información no es dura, lo que podría llevar a que en cada panel se obtengan resultados diferentes a pesar de que ambas investigaciones sean objetivas e insesgadas.

BIBLIOGRAFÍA.

- Areeda y Turner (1975), Predatory pricing and related practices under section 2 of the Sherman Act, Harvard Law Review, 697-733.
- Areeda y Turner (1978), Antitrust law. Boston: Little Brown and Company.
- Bac, Mehmet (1996), Corruption, supervision, and the structure of hierarchies. Journal of Law, Economics and Organization, 12(2), pp. 277-298
- Baumol (1979), Quasi-permanence of price reductions: A policy for prevention of predatory pricing, Yale Law Journal. 89.
- Baumol (1996), Predation and the logic of the average variable cost test. The Journal of Law and Economics, 39, pp. 49-72.
- Baumol y Ordovery (1985), Use of antitrust to subvert competition, The Journal of Law and Economics, 28.
- Benoit (1984), Financially constrained entry into a game with incomplete information, Rand Journal of Economics, 15: 247-266.
- Bhagwati (1971), The generalized theory of distortions and welfare, In J. Bhagwati et al. (eds), Trade, Balance of payments and growth: Essays in honor of Charles Kindleberg, Amsterdam: North-Holland.
- Boltuck y Litan (1991), Down in the dumps, The Brookings Institution.
- Brander y Krugman (1983), A reciprocal dumping model of international trade, Journal of International Economics, 15, 313-321.
- Brander y Spencer (1984), Tariff protection and imperfect competition. In Monopolistic Competition and International Trade. Editado por Kierzkowski. Oxford: Clarendon Press, pp. 194-206.
- Comanor y Frech (1984), Strategic behavior and antitrust analysis, American Economic Review, 74: 372-376
- Dalton (1959), Men who manage. New York. Wiley and Sons.
- Dixit y Norman (1980), Theory international trade, Cambridge University Press.
- Finger, Michael (1993), Antidumping: How it works and who gets hurt. Studies in International Trade Policy. The University of Michigan Press. pp. 3-82.
- Fundenberg y Tirole (1985), Predation with reputation, Working Paper No. 377, MIT.
- Fundenberg y Tirole (1986), A signal-jamming theory of predation, Rand Journal of Economics, 17:366-376.
- Fundenberg y Tirole (1993), Game theory. The MIT press, Cambridge, Massachusetts. London, England.
- Gibbons (1992), Game theory for applied economist. Princeton University Press.
- Guerrero, Rosa (1993), Métodos para medir el daño a la industria nacional por practicas desleales. Tesis de la Maestría en Economía. Promoción 1991-1993, COLMEX.
- Helpman y Krugman (1989), Trade policy and market structure, Cambridge. MA: MIT Press.
- Helpman y Krugman (1991), Market structure and foreign trade, MIT Press.

- Hindley (1991), The economics of dumping and antidumping action: is there a baby in the bathwater ?, in Tharakan, de. . Policy implications of antidumping policy, North-Holland, Vol. 14, pp. 25- 43.
- Itoh, Hideshi (1993), Coalitions, Incentives, and Risk Sharing, Journal of Economic Theory. Vol. 60, pp. 410-427.
- Jackson, John (1992), Dumping in international trade: its meaning and context, in Vermulst y Jackson, de., Antidumping law and practice. Studies in International Trade Policy. The University of Michigan Press. pp. 1-22.
- Johnson, H. G. (1965), Optimal trade intervention in the presence of domestic distortions, En R. Caves et al. (eds), Trade growth and the balance of payments: Essays in honor of G. Haberier, Nueva York: Rand McNally
- Joskow y Klevorick (1979), A framework for analyzing predatory pricing policy, The Yale Law Journal, V. 89, Número 2, Diciembre 1979.
- Klevorick (1993), The current state of the law and economics of predatory pricing, American Economic Review, 83(2).
- Kofman y Lawarrée (1993). Collusion in hierarchical agency. Econometrica, May 1993, 61(3), pp. 629-656.
- Kofman y Lawarrée (1994). A prisoner's dilemma model of collusion deterrence. Journal of Public Economics, 59, pp. 117-136
- Kofman y Lawarrée (1996), On the optimality of allowing collusion. Journal of Public Economics. Vol. 61, pp. 383-407.
- Kreps (1990), A course in microeconomic theory, Princeton University Press.
- Kreps y Wilson (1982), Reputation and imperfect information, Journal of Economic Theory, 27:253-279.
- Krugman (1984), Empirical evidence of the new trade theories: The current state of play. In New trade theories: A look at the empirical evidence. Centre for Economic Policy Research.
- Krugman (1986), Strategic trade policy and the new international economics, Cambridge: MIT Press.
- Krugman y Obstfeld (1995), Economía internacional, McGraw-Hill
- Laffont y Green (1973), On coalition incentive compatibility. Review of Economic Studies, pp. 243-254
- Laffont y Martimort (1997), Collusion under asymmetric information. July, 1997, 65(4), pp. 875-911.
- Lowenfeld (1980), Fair or unfair trade: Does it matters?, Cornell International Law Journal, 13:205-219.
- Magnus y Lyons (1996), A NAFTA perspective, in Steele Keith, de. , Antidumping under the WTO: A comparative review. Kluwer Law International y International Bar Association. pp. 173-184.
- Mankiw y Whinston (1986), Free entry and social inefficiency, Rand Journal of Economics, 17:48-58.
- Markusen, J. (1981), Trade and the gains from trade with imperfect competition, Journal of International Economics 11, 531-551.
- Markusen y Melvin (1988), The theory of international trade, Harper & Row, Publishers, New York.
- Milgron y Roberts (1982), Predation, reputation and entry deterrence, Journal of Economic Theory, 27: 280-312.

- McGee, John (1958) Predatory price cutting: The estándar oil case, The Journal of Law and Economics, I 1958, pp. 137-169.
- McGee, John (1980), Predatory pricing revisited, Journal of Law and Economics, 23:289-330.
- Melvin, J. (1975), The tax structure and canadian trade, Ottawa: Economic Council of Canada.
- Ordover y Saloner (1989), Predation, monopolization and antitrust, en Schmalense R. Y R.
- Page (1989), The chicago school and the evolution of antitrust: characterization, antitrust injury, and evidentiary sufficiency, Virginia Law Review, 75(7).
- Riordan (1985), Imperfect information and dynamic conjectural variations, Rand Journal of Economics, 16:41-50.
- Roth (1992), Rationalizable reputation formation and predatory pricing. Mimeo, Yale University.
- Saloner (1987), Predation, merger, and incomplete information, Rand Journal of Economics, 18:165-186.
- Selten (1978), The chain store paradox, Theory and Decisions, 9:127-159.
- Sherer (1976), Predatory pricing and the Sherman Act: A comment, Harvard Law Review. 869.
- Sherer (1980), Industrial market structure and economic performance, 2nd. Ed. Boston: Houghton Mifflin.
- Steele (1996), An Introductory Overview, in Steele Keith, de. , Antidumping under the WTO: A comparative review. Kluwer Law International y International Bar Association. pp. 1-34.
- Stiglitz (1997), Dumping on free trade: The U.S. Import trade laws, Souther Economic Journal, 64(2), 402-424.
- Telser (1966), Cutthroat competition and the long purse, Journal of Law and Economics, 9:259-277
- Tharakan (1991), Some facets of antidumping policy, in Tharakan, de. , Policy implications of antidumping policy, North-Holland, Vol. 14, pp. 1-24.
- Thurow (1985), The zero sum solution: Building a world-class american economy, New York: Simon y Schuster.
- Tirole, Jean (1986). Hierarchies and bureaucracies: On the role of collusion in organizations. Journal of Law, Economics, and Organization, pp. 181-124.
- Tirole, Jean (1988), The theory of Industrial Organization. Cambridge, Ma: MIT press.
- Tirole, Jean (1992). Collusion and the theory of organizations, in Jean-Jacques Laffont, de., Advances in Economic Theory: Proceedings of the Sixth World Congress of the Economic Society, Vol. 2 Cambridge University Press, pp. 151-206
- Varian (1992), Análisis microeconómico, ed. Antoni Bosch.
- Williamson (1977), Predatory pricing: a strategic and welfare analysis. Yale Law Journal. 284.
- Willig (1992), On competition and international trade, Competition Policy and Antidumping. OECD. Mimeo. 1992.