

donde los académicos aportan su visión sobre los distintos temas de la realidad

a las industrias de la Argentina

su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales. Qué hacer en esos casos. La experiencia de un empresario

desleal

Denuncia de dumping, daño y relación de causalidad que justifique la apertura de una investigación, y presentarlo ante la secretaría de Industria, Comercio y de la PyME. Las investigaciones son llevadas adelante por dos organismos técnicos que actúan en la órbita del ministerio de Economía: la subsecretaría de Política y Gestión Comercial y la Comisión Nacional de Comercio Exterior, quienes asesoran al secretario de Industria, Comercio y de la PyME y al ministro de Economía acerca de la conveniencia de abrir investigaciones o aplicar medidas, respectivamente.

La investigación debe completarse normalmente dentro de los doce meses siguientes desde su inicio

La apertura de la investigación se publica en el Boletín Oficial y se remiten cuestionarios a todos los interesados, con cuyas respuestas y la evidencia disponible, se elaboran los informes técnicos correspondientes y se dictan las resoluciones tendientes a determinar si la investigación debe continuar, con o sin la aplicación de medidas provisionales; o si se debe cerrar la investigación, ante la inexistencia de *dumping*, daño o relación de causalidad, y en la etapa final, si se cierra la investigación con o sin derechos *antidumping*.

La investigación debe completarse normalmente dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su inicio, y **las medidas definitivas tienen una duración máxima de 5 años, con revisiones anuales**. El derecho puede revestir la forma de un valor FOB mínimo o un derecho "ad valorem". El importador que ingrese un producto sujeto a un derecho *antidumping* a precios inferiores a ese valor fijado, **deberá abonar un derecho *antidumping* equivalente a la diferencia existente entre dicho valor mínimo y los precios de exportación FOB declarados**.

Según el último informe de la Organización Mundial del Comercio, tanto el número de nuevas investigaciones *antidumping* como el de nuevas medidas *antidumping* definitivas está disminuyendo. Argentina, por su parte, es usuaria y víctima del sistema: durante 2005, abrió 14 investigaciones y revisiones de derechos *antidumping* y aplicó este tipo de medidas en 4 casos, mientras que durante ese mismo año fue origen investigado en 8 oportunidades, y sujeto pasivo de medidas *antidumping* en 12.

* Viviana Kluger es doctora en Derecho por la Universidad de Buenos Aires (UBA), directora de la Maestría en Negocios Internacionales de la UCES, profesora en la UBA y Universidad de San Andrés, Consultora Asociada de INTEGRAL-Centro de Estudios de Integración Económica y Comercio Internacional



Distintas formas de dumping

Por Angelita González García *
Licenciada en Economía (UBA)

Las empresas pueden incurrir en prácticas de *dumping* con distintas motivaciones o inducidas por determinadas circunstancias. En este sentido, la literatura sobre el tema ha identificado distintas formas, distinguiendo entre *dumpings* practicados a largo y corto plazo.

En algunos casos, se puede practicar como consecuencia de la intención de una firma de alcanzar o mantener grandes economías de escala de producción. Así, una empresa productora con mayor poder en su mercado interno que en el de destino, colocará su producción de forma de maximizar sus ganancias en los mercados interno y externo, en conjunto. Para ello, entre otros aspectos, considerará costos de transporte y/o barreras o aranceles en el país exportador, que derivan en la menor fluidez entre ambos mercados. Esta forma de *dumping* resulta en una práctica continua o de largo plazo.

Por el contrario, hay diferentes circunstancias de carácter temporal o de corto plazo, que se agotan una vez logrados los objetivos perseguidos por la firma o desaparecen las motivaciones. Entre ellas, podemos mencionar:

a. **Dumping esporádico:** puede observarse en circunstancias coyunturales, tales como un exceso de oferta frente a cambios no previstos en las condiciones del mercado interno. La motivación de la firma para exportar a precios inferiores a los del mercado local, surge como alternativa para resolver un exceso de producción.

Se puede practicar *dumping* como consecuencia de la intención de una firma de alcanzar grandes economías de escala de producción

b. **Dumping temporal o de corto plazo:** se trata de ventas a precios promocionales que realiza un exportador en un tercer mercado, con la intención de mostrar los méritos de su producto a efectos de ser considerados por un mayor número de clientes.

c. **Dumping predatorio:** en este caso, la práctica tampoco es continua, pero se extiende por un período de tiempo mayor que el de las dos anteriores; la motivación es una estrategia mediante la cual un exportador procura desplazar competidores del mercado receptor, fijando su precio de exportación por debajo del costo de sus competidores locales y, generalmente, por debajo de su propio costo marginal de producción. El exportador incurre en pérdidas significativas, pero considera que serán compensadas una vez desplazados los competidores locales, mediante la fijación de un precio a los mayores niveles que le permita su posición dominante alcanzada.

¿Cómo identificar el *dumping*?

Pareciera que una forma simple de identificar y cuantificar el *dumping* consistirá en la mera comparación de los precios en el mercado de origen y en el local. Sin embargo, en la mayoría de los casos, para determinar el precio comparable en el mercado del país exportador

(precio al que se denomina "valor normal") y el apropiado precio de exportación, se hace necesario transitar por una serie de etapas analíticas de diversa complejidad; entre ellas, **el análisis de las condiciones de competencia en el mercado interno del producto en cuestión**. En este sentido, a los efectos de identificar el *dumping* y cuantificar tal margen, el Acuerdo sobre *Dumping* de la OMC contempla tanto la discriminación de precios, como las ventas realizadas por debajo del costo.

Sobre este último aspecto, la mencionada legislación señala que, cuando los precios de venta a considerar en la determinación del valor normal resulten inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción más los gastos administrativos, de comercialización y de carácter general, **podría considerarse que dichos precios no derivan de operaciones comerciales normales, por razones de precio**. Así, estos precios no serían tomados en cuenta a los efectos de la identificación y cuantificación del *dumping*.

Otra alternativa es realizar una estimación del valor normal (reconstrucción de precios), de modo de obtener un precio para el producto en el país de origen, que contenga los costos de producción más un monto adicional que permita cubrir los gastos de comercialización en dicho mercado y un suplemento razonable en concepto de beneficios.

(*) Angelita González García realizó la especialización en Economía Industrial, Universidad Federal de Rio de Janeiro, y es experta en el análisis de daño a la industria doméstica por el *dumping*