

# 1

## ¿Cuándo surge el dumping comercial?

---

---

Se considera que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a un determinado país es inferior al precio comparable de un producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, en el país exportador. El dumping tiene que distinguirse de las simples prácticas de venta a bajos precios que resultan de costes inferiores o de una productividad superior. El criterio esencial en la materia no es en efecto, la relación entre el precio del producto exportado y el del mercado del país de importación, sino la relación existente entre el precio del producto exportado y su valor normal. El valor normal que ha de tomarse en consideración para comprobar el dumping, se basará en principio en los precios pagados o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país exportador.

Otra definición de Dumping (Chacholiades M., 1992) es “una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto), cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)”. Para que el dumping sea condenable tiene que causar o amenazar un daño relevante a una rama de la producción nacional existente, o retrasar en forma importante la creación de una rama de producción nacional.

Estableciendo un nexo relacional, obtenemos la siguiente fórmula:

### *DERECHO ANTIDUMPING*

Dumping + Nexo Causal + Daño

Para que la discriminación de precios resulte exitosa los diversos mercados tienen que estar separados entre sí, debido a que de esta forma los comerciantes no pueden adquirir los productos monopolísticos vendidos en el mercado más barato y posteriormente revenderlos en el mercado más caro. Igualmente los demandantes del mercado más caro no tienen que trasladarse al mercado más barato, con el propósito únicamente de obtener un beneficio; al precio menor. En el comercio exterior esta condición se satisface, ya que los mercados tanto nacionales como extranjeros están separados entre sí, geográficamente y por murallas arancelarias así como por otro tipo de obstáculos al comercio. Generalmente cuando se transfieren bienes del mercado exterior barato al mercado nacional caro, el costo es prohibitivo.

El dumping provoca que una empresa, eficiente o ineficiente, haga quebrar a sus competidores y se apodere del mercado, siempre y cuando se cuente con el recurso financiero (capital) necesario para financiar ventas a precios que contienen pérdidas o falta de ganancia.

El dumping causa daño a las economías domésticas en general, debido a que al darse esta situación se conduce hacia la eliminación injusta en términos de competitividad, de empresas eficientes que promueven el empleo y desarrollo de un determinado país. Es decir, que se reduciría el número de empresas en el mercado y por lo tanto la población empleada afectándose de esta forma la economía doméstica.

# 2

## Elementos del dumping

---

Un paso importante en la determinación de la imposición de medidas antidumping es la existencia de una relación causal entre dumping y el daño.

Es importante que aclaremos que la sola existencia de dumping no da lugar a la aplicación de derechos antidumping. Para que dichas medidas sean aplicadas, es necesario que exista el resultado definido de daño a la producción nacional.

El dumping es considerado como una conducta internacional. El exportador es en la mayoría de los casos, productor en su país de origen. Los productos pueden ser originarios de cualquier país, sea éste o no parte de la OMC.

Ciertos países aplican legislaciones menos severas, a aquellas empresas que radican en países que no son miembros de la OMC, lo que facilita la imposición de medidas antidumping. En términos de la OMC se utiliza la palabra producto y no mercancía.

Para que se dé una situación dumping, es necesario que los productos extranjeros (importados), se vendan en el mercado doméstico a un precio inferior a su valor normal.

- Precio de Importación > Valor Normal. No hay dumping.
- Precio de Importación < Valor Normal. Hay dumping.

A la hora de obtener el valor normal, hemos de considerar:

1. Si el producto se fabrica en un país de economía de mercado **o con economías de transición**<sup>1</sup>, en la mayoría de los casos el valor normal será el precio cobrado por el producto afectado en el mercado interior del exportador. Este precio debe estar ligado a una transacción nacional con un comprador independiente, destinada al consumo nacional.
2. Idealmente el precio tiene que ser neto en fábrica y excluir todos los impuestos internos, pero si ello no es posible, inclúyase el precio disponible sobre el que se basa la alegación de dumping e indíquese el cálculo de los costes, que tienen que deducirse para transformarlo en un precio de fábrica neto. Tiene que existir evidencia suficiente que justifique la elección de los costes que deben restarse y su valor.

Contra la producción nacional, el precio al que se introducen las mercancías extranjeras, a veces puede no ser fiable por la asociación entre el exportador extranjero y el importador local que puede tener interés, en sobre valorar el producto para ocultar toda posibilidad de dumping. En estos casos el exportador compensaría al importador por los mayores impuestos que pagaría, lo que le permitiría vender con posterioridad su producto a un precio más bajo que el precio de importarlo”.

---

<sup>1</sup> El término países sin economía de mercado incluye: Azerbaiyán, Belarús, Corea del Norte, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán; y el término economías de transición incluye: Albania, Armenia, China, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Moldavia, Mongolia, Ucrania y Vietnam.

Algunos aspectos a tomar en cuenta para determinar la amenaza de daño importante son:

- La capacidad exportadora del país exportador o del exportador en cuestión.
- La probabilidad de baja, en el precio interno como consecuencia de esas importaciones.

Cabe destacar que en las normas de la OMC acerca del dumping permiten a los países indagar, en el contexto de un proceso de solución de controversias en la OMC, las determinaciones realizadas por las autoridades internas en torno a la existencia o no de un daño importante a la producción nacional.