

La cruzada de la cultura

Un espacio certero

Cuando nos cañonean

Elena Di Vico

Dr. en Investig. Operativa (Roma, Italia).
Miembro del G. Esp. del Órgano de
Solución de Controversias de la OMC

Los exportadores más propensos a ser investigados por dumping son aquellos provenientes de países con fuerte y pujante presencia exportadora, y a quienes se cataloga como capaces de producir "daño" a las industrias de los países de destino. Para que sean "sancionados", deberá además probarse que los productos se introducen a precios menores que los de su país de origen. Los vaivenes económicos de Argentina han llevado a sectores a buscar los mercados externos, no sólo como reacción a la pérdida de ventas internas, sino como un horizonte de expansión. En el mundo, comenzaron a mirar con más detenimiento los productos argentinos que llegaban con fuerza y empuje, y con calidades competitivas.

De resultas de ello, entre 2000 y 2005, nos iniciaron 21 investigaciones por dumping, de las cuales 8 terminaron con la aplicación de derechos antidumping, 7 sin medidas y 6 en curso o sin información (fuente: notificaciones a OMC).

En relación a los países, Brasil y Perú fueron los más "activos" en investigaciones nuevas para el mismo período. Los casos más notables, soslayando la presencia de productos siderúrgicos (envueltos en una ola de investigaciones mundiales), fueron los lácteos en Brasil y la miel en Estados Unidos. Adicionalmente están aquellas "renovaciones" de medidas antiguas, sistema que impera fuertemente en EEUU y cuyo sustento ha sido llevado al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

Teniendo en cuenta que los procesos investigativos en el exterior son costosos y complicados, es necesario que se difundan ampliamente estos instrumentos del sistema multilateral, no sólo como se hace normalmente pensando en las importaciones, sino también en el papel exportador de nuestras empresas.

Dumping: qué es y cómo afecta

Se configura cuando se comprueba que un producto es introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a

Cuando la competencia externa es

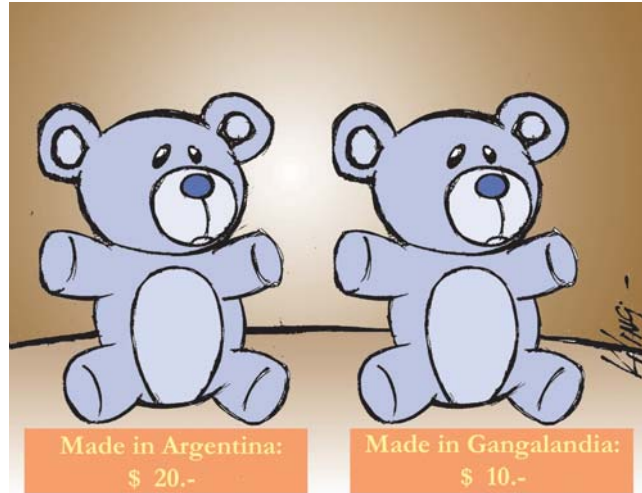
Por Viviana Kluger *

Abogada, especialista en prácticas desleales del comercio internacional y medidas de salvaguarda

A partir de 1991, con la apertura de la economía, los productores nacionales comenzaron a enfrentarse con la competencia externa, situación que llevó a que nuestro país comenzara a utilizar algunos mecanismos para ayudar a que sus productores pudieran resguardarse de prácticas desleales en el comercio internacional, tales como el dumping. Fue así como aprobó la Ronda Uruguay del GATT e introdujo modificaciones para poder ponerla en práctica, a través de la reestructuración de organismos públicos ya existentes o la creación de nuevos.

Estos cuadros técnicos debían especializarse en el análisis de los recaudos exigidos por la normativa internacional para la aplicación de derechos antidumping. Estos derechos pueden imponerse siempre que la industria pueda demostrar que los productos importados ingresan con dumping y que, como consecuencia del mismo, se encuentra dañada. El dumping es una práctica considerada desleal, porque produce una alteración de los precios y distorsiones en el comercio internacional. Se configura cuando se comprueba que un producto es introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

Cuando no se puede considerar que una transacción ha sido realizada en el curso de este tipo de operaciones, como por ejemplo en el caso de productos fabricados en economías centralmente planificadas, se puede utilizar como sustituto del valor normal el precio al que el país exportador vende a un tercer país.



La industria que se considera afectada debe solicitar al ministerio de Economía una investigación

Para conseguir la imposición de derechos antidumping, la industria que se considera afectada debe solicitar al ministerio de Economía que inicie una investigación, para demostrar dumping, daño y relación de causalidad entre el daño y el dumping. El daño se determina a través de un examen del volumen de las importaciones con dumping y su impacto sobre los precios de un producto similar en

el mercado interno, y los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores locales de un producto similar, del examen de los precios internos; disminución real y potencial de las ventas; existencias; producción; empleo; salarios; capacidad instalada; utilización de la capacidad instalada; crecimiento; productividad; participación en el mercado; efectos negativos sobre flujo de caja; utilidades; rendimiento de las inversiones; inversión y capacidad para reunir capital.

En el orden nacional, para requerir la apertura de una investigación, los productores nacionales deben llenar un formulario con información que permita determinar la pre-

EXPERIENCIA PROPIA

Consejos prácticos de un empresario que obtuvo una medida antidumping

Claudio Speranza
MBA, empresario

¿Le hablo como técnico en acciones antidumping o como industrial que, igual que usted, ve cómo productos importados a precios imposibles día a día le restan participación de mercado, obligan a vender a precios ruinosos y amenazan el futuro de su empresa?

Como ambos, dado que soy vicepresidente de una mediana industria de herramientas de corte con más de cincuenta años en Argentina y a la vez lidero un equipo de profesionales especializados en el tema. Le aseguro que, si no hubiéramos obtenido una

medida antidumping contra importaciones desleales de origen China-RPC, otra habría sido la suerte del centenar de familias que trabajan en mi empresa.

Y le mando un mensaje claro y simple: anímese, es una de las pocas decisiones estratégicas que pueden cambiar su equilibrio competitivo y aportar el oxígeno que necesita, a un precio razonable y por largo plazo. Hágalo, pese a que deberá aguardar más de doce meses para tener el primer resultado. Es lento, pero puede proporcionar la mejor solución: ha pasado con mi empresa, "no me la contaron".

Hágalo, aunque no siempre la

relación con los organismos de aplicación es fluida y a veces pueda ser decepcionante.

Primer consejo: elija bien, en plaza encontrará muchos estudios legales dispuestos a tomar temas como éste, pero pocos con experiencia propia y concreta, que puedan mostrar medidas exitosas.

Segundo consejo: considere desde un principio asociarse con competidores nacionales, tal vez en una cámara, para optimizar la representatividad.

Advertencia: evalúe el efecto que tendría reducir drásticamente importaciones del origen más agresivo, cuando existan otros orígenes agresivos alternativos.

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*