

Aspectos metodológicos en la determinación del margen de dumping

Carlos Tovar-Díaz
Universidad de Lima
ctovar@ulima.edu.pe

Resumen: Sobre la base de los criterios establecidos por el Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el presente documento aborda aspectos conceptuales y metodológicos para la determinación del margen de dumping que tienen relevancia en su estimación. Para ello, en la primera sección, se discute el concepto de dumping desde la perspectiva de práctica comercial, distinguiéndola no como una práctica prohibida sino contrarrestable en el marco de la OMC. Asimismo, se analiza las implicancias metodológicas que tiene la exigencia del Artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping respecto a realizar una comparación equitativa entre precio de exportación y el valor normal. Posteriormente, en la segunda sección, sobre la base de ejemplos prácticos, se analiza los aspectos metodológicos a tomar en consideración para la determinación del margen de dumping según el nivel comercial que se elija. Finalmente, se compara el método de cálculo del margen de dumping basado en los promedios ponderados del valor normal y del precio de exportación versus el método de cálculo de transacción por transacción de dichos precios, y establece un caso particular en el cual el segundo método resulta más apropiado.

Palabras clave: dumping, precio de exportación, valor normal, ajustes.

Abstract: Based on the criteria established by the Anti-Dumping Agreement of the World Trade Organization (WTO), this document addresses conceptual and methodological aspects for determining the margin of dumping that are relevant in its estimation. To do this, in the first section, it discusses the concept of dumping from the perspective of commercial practice, distinguishing it not as a prohibited practice, but as counteractive within the framework of the WTO. Likewise, it analyzes the methodological implications of the requirement of Article 2.4 of the Anti-Dumping Agreement with respect to making a fair comparison between the export price and the normal value. Subsequently, in the second section, based on practical examples, it analyzes the methodological aspects to be taken into consideration for determining the margin of dumping according to the commercial level chosen. Finally, it compares the weighted average to weighted average method with the transaction-to-transaction method, both used to determinate the margin of dumping, and establishes a particular case in which the second method is more appropriate.

Key Words: dumping, export price, normal value, adjustments.



Introducción

La práctica de dumping y la aplicación de medidas antidumping en el comercio internacional tienen una larga historia. Jackson (2000, p. 255) menciona que, desde el siglo XVIII, en debates que tuvieron lugar en Estados Unidos, se advertía sobre países extranjeros que exportaban sus productos a precios inferiores a los de sus competidores en otros países.

Asimismo, se conoce que una de las primeras leyes de comercio internacional dadas en Estados Unidos tenía relación con prácticas que se podrían identificar como dumping y que, durante y luego de la Primera Guerra Mundial, el Congreso de Estados Unidos promulgó varios estatutos antidumping. Durante el siglo XX, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) firmado en 1947 permitió, paulatinamente, la reducción de las barreras arancelarias entre sus miembros. De acuerdo con Hill (2011, p. 190) esta reducción fue acompañada por el incremento de barreras no arancelarias, tales como medidas antidumping. Así, según Carbaugh (2009, p. 174), el mayor uso de los derechos antidumping “no es sorprendente dado el considerable grado de liberalización comercial que ha ocurrido en la economía mundial”. Si bien el Artículo VI del GATT definía y regulaba la práctica de dumping, el incremento del uso de derechos antidumping hizo, de acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), “cada vez más evidente la insuficiencia del artículo VI para regular su imposición”.

Debido a ello, en las rondas del GATT se fueron incorporando en las negociaciones aspectos relativos a las medidas antidumping. Así, desde la Ronda de Kennedy (1964-1967) hasta la Ronda de Tokio (1973- 1979) hubo avances significativos en materia de regulación antidumping que brindaron, por ejemplo, mayores orientaciones para determinar la existencia de dumping y de daño, así como prescripciones procedimentales que debían observarse durante las investigaciones antidumping. No obstante, dichos avances proporcionaban sólo un marco general, cuyo desarrollo definitivo se lograría recién tras la Ronda de Uruguay (1986-1994), en la cual se arribó al *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT*, conocido como Acuerdo Antidumping (OMC, 2021). El Acuerdo Antidumping establece una serie de regulaciones para la imposición de medidas o derechos antidumping, que van desde criterios para la determinación del margen de dumping, la existencia de daño, la relación causal entre el dumping y el daño, la definición de la rama de producción nacional, el procedimiento de investigación, etc. En el caso de la determinación del



margen de dumping, la solidez del cálculo es fundamental debido a que una deficiente determinación del margen puede llevar, en casos extremos, a determinar una práctica cuando no la hay o ignorarla cuando sí existe. En particular, los aspectos metodológicos usados para determinar el margen de dumping resultan cruciales para una correcta aplicación del Acuerdo Antidumping. En línea con ello, partiendo de conceptos como el de *comparación equitativa* entre el valor normal y precio de exportación, el presente documento aborda aspectos metodológicos claves que deben tenerse en cuenta para la determinación del margen de dumping. Así, la primera sección discute el concepto de dumping y analiza las implicancias metodológicas que tiene la exigencia del Artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping respecto a realizar una comparación equitativa entre precio de exportación y el valor normal.

La segunda sección, por su parte, analiza, sobre la base de ejemplos prácticos, los aspectos metodológicos a tomar en consideración para la determinación del margen de dumping y compara el método de cálculo del margen de dumping basado en promedios ponderados con el de transacción por transacción y arriba a ciertas conclusiones.

I. Consideraciones teóricas: definición de dumping y aspectos conceptuales

1.1 Definiciones y aspectos conceptuales

Una empresa realiza dumping cuando introduce un producto en el mercado de otro país a un precio menor que el precio al que vende un producto idéntico o similar en su mercado doméstico. El Artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping establece que:

A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador (OMC, 2021).

En la práctica empresarial, se pueden distinguir, de acuerdo con autores como Gandolfo (2014, pp. 287-288) y Carbaugh (2009, pp. 165-166), tres tipos de dumping: esporádico, predatorio y persistente. El dumping esporádico ocurre ocasionalmente y se da, normalmente, porque el productor tiene existencias sin vender y opta por deshacerse de ellas en el mercado de exportación a fin de no estropear su mercado interno. De ahí se deriva la palabra dumping, de *to dump*, que significa *botar*. El dumping predatorio ocurre cuando el exportador tiene por objetivo eliminar a sus competidores en los mercados externos. Bajo esta estrategia, una vez logrado su objetivo, el exportador deja de hacer dumping a fin de recuperar sus pérdidas iniciales. Finalmente, el dumping persistente ocurre cuando el productor tiene cierto poder monopolístico y discrimina precios entre el mercado doméstico y el extranjero, a fin de maximizar sus rentas. En este último caso, dado que con sus ventas domésticas la empresa puede cubrir sus costos, particularmente sus costos fijos, cuando exporta solo suelen cargar en el precio de exportación sus costos variables y el margen de utilidad, obteniendo así menores precios y utilidades adicionales. En este caso se requiere que no exista arbitraje, porque, de lo contrario, el mercado exportador podría reexportar el producto al mercado de origen.

Como lo destaca Hill (2011, p. 190), la reducción de barreras arancelarias en el comercio mundial ha estado acompañada del incremento de barreras no arancelarias, tales como subsidios, cuotas y medidas antidumping. En general, como lo resalta Krugman et al. (2009, p. 181), dado que la discriminación de precios entre mercados puede ser una estrategia empresarial perfectamente legítima, los economistas no suelen ser entusiastas con la idea de considerar al dumping como una práctica prohibida. Así, respecto a los derechos antidumping, cuyo uso ha proliferado a medida que el comercio mundial ha ido liberalizándose, “es vista por los economistas como una tendencia perturbadora, una forma de proteccionismo de la puerta trasera que va en contra de la tendencia posterior a la Segunda Guerra Mundial de reducir las barreras comerciales” Carbaugh (2009, p. 174).

Sin perjuicio de lo anterior, por más de 100 años las reglas de política de comercial han reconocido que el dumping es una práctica *castigable o sancionable* y se ha permitido que el país importador adopte ciertas medidas contra ella (Jackson, 2000, p. 251). Cabe destacar, no obstante,



que, en el marco de la OMC, el dumping no es una práctica prohibida, sino recurrible y contrarrestable con derechos antidumping y, además, solo bajo determinadas condiciones. Así, la mera verificación de que la existencia de la práctica de dumping no habilita al gobierno del país importador a imponer derechos antidumping. Antes se debe demostrar: i) la existencia de dumping (Artículo 2), ii) la existencia de daño a la industria nacional (Artículo 3), y iii) la existencia de relación causal entre el dumping y el daño sufrido por dicha industria (Artículo 3.5). Según Calmet y Castañeda (2013):

La práctica de dumping no es sancionada per se, es necesario que haya generado un daño importante (o amenace con causar un daño importante) a una rama de producción nacional, y que exista una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño. (2013, p.17).

Solo en ese caso, la práctica de dumping puede ser *castigada*, expresándose dicho *castigo* en una medida que contrarreste el dumping (derecho antidumping), no que la prohíba. En esa línea, Van den Bossche (2007, p. 316), quien también destaca que el acuerdo de la OMC no prohíbe el dumping, resalta que, en general, el acuerdo de la OMC solo impone obligaciones y regula las medidas y las acciones de sus miembros. Este punto resulta particularmente importante para entender las obligaciones y regulaciones de la OMC en el marco las investigaciones sobre dumping que lleven sus países miembros. En línea con ello, se pueden destacar otros aspectos derivados del Acuerdo Antidumping que, a veces, no son bien entendidos entre el público no especializado. Así, en el marco del acuerdo de la OMC:

Primero, el dumping no implica, necesariamente, que el exportador venda el producto por debajo de su costo. En efecto, para que exista práctica de dumping no se requiere que el productor exporte su producto por debajo de su costo de producción, sino, únicamente, que lo exporte a un precio inferior al que lo vende en su mercado doméstico (Artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping).

Segundo, a efectos de la imposición de derechos antidumping en el marco del Acuerdo Antidumping, es irrelevante identificar el tipo de dumping (i.e. si el dumping es esporádico, predatorio o persistente). En otras palabras, la imposición de derechos antidumping no requiere



verificar qué tipo estrategia persigue la empresa que practica el dumping. Esto contrasta las investigaciones antidumping de las que, por ejemplo, se dan en el marco de las leyes antitrust. En efecto, la normativa antidumping se diferencia de la normativa de precios predatorios de la legislación antitrust porque, en contraste con ésta, para probar su existencia no requiere que las exportaciones se realicen por debajo del costo de producción; solo basta que ocurra una discriminación de precios con menores precios hacia el país importador (Tovar, 2006, p. 3).

Tercero, en el marco de la OMC, incluso si se cumplen todos los requisitos para la aplicación de derechos antidumping, su aplicación es facultativa. Es decir, el país no está obligado a imponer un derecho antidumping y, como lo destaca Van den Bossche (2007, p. 543), permanece como medida opcional. No obstante, en caso la investigación llevada a cabo por el gobierno del país importador confirme la existencia de dumping, daño y de relación causal entre el dumping y el daño, resulta improbable que dicho gobierno no opte por aplicar ningún derecho dado que sería difícil de justificar la no imposición de derechos ante los gremios de productores nacionales que se han visto afectados por dicha práctica.

Cuarto, no solo los derechos antidumping (da) no deben superar el margen de dumping (md), sino que no necesariamente deben ser iguales a dicho margen. El gobierno del país importador puede optar por poner un derecho antidumping igual al margen de daño ($mdñ$) si con éste basta para eliminar el efecto del dumping. En otras palabras, debe cumplirse que $da \leq md$.

1.2 Determinación del margen de dumping

Ahora, si bien el concepto de dumping establecido en el marco de la OMC es relativamente sencillo, de acuerdo con Jackson (2000, p.251), en la práctica, su determinación no lo es, dado que involucra cálculos complejos. Estos cálculos se basan en información sobre exportaciones y ventas en el mercado doméstico durante un periodo no menor que seis (6) meses y, normalmente, no mayor que un año. Dado que, en caso se cumplan todos los requisitos establecidos, el derecho antidumping no puede exceder el margen de dumping, la determinación de dicho margen es, además de compleja, crucial. Más aun cuando es común que una vez que los países determinan la existencia de los requisitos para imponer derechos antidumping (existencia de dumping, de daño y de relación causal entre el dumping y el daño), opten por imponer un derecho igual al margen de dumping

determinado.

En términos prácticos, la determinación de la existencia de dumping requiere comparar el precio de exportación con el valor normal. Mientras la determinación del precio de exportación normalmente suele ser poco compleja, el cálculo del valor normal, en cambio, suele revestir mayor complejidad y, por tanto, su cálculo resulta ser crucial para determinar la existencia de dumping. En efecto, salvo ciertos escenarios, el precio de exportación es usualmente calculado sobre la base de la información correspondiente al precio al cual el exportador vende el producto al país importador. Esta información puede ser obtenida a través de aduanas y/o de las facturas de exportación proporcionadas por los exportadores. Así, el precio de exportación suele ser calculado a nivel ex fábrica o a nivel FOB, ya sea usando la información de aduanas o las facturas proporcionadas por el exportador.

El cálculo del valor normal, en cambio, no suele ser tan sencillo. En efecto, fijado el precio de exportación, el valor normal debe ser un precio *comparable* con el precio de exportación, en cumplimiento del Artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping (OMC, 2021). Esto requiere tomar en consideración una serie de factores que no permitan comparar inmediatamente el precio de venta interna (que es la primera opción que debe considerarse y solo es descartable bajo determinadas condiciones indicadas en el Artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping) con el precio de exportación sin antes realizar una serie de ajustes. Así, el Artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping establece que:

Se realizará una **comparación equitativa** entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios [énfasis añadido].



1.3. Comparación equitativa

La necesidad de determinar el precio de venta interna comparable con el precio de exportación para que el primero se constituya en valor normal es una exigencia normativa que tiene base económica. En efecto, no tendría sentido comparar dos precios a distintos niveles comerciales o que, aun estando al mismo nivel comercial, tengan algunas diferencias físicas u otras que influyan en los precios.

Por ejemplo, no cabría comparar directamente el precio al que un país exporta cada kilo de fideos a un mayorista-exportador con el precio al que el kilo de fideos se vende en un supermercado del país exportador dado que este último precio está a nivel del consumidor. Asimismo, tampoco serían comparables el precio de exportación y el precio de venta interna si, por ejemplo, uno se encuentra a nivel FOB y el otro a nivel ex fábrica dado que existe, por lo menos, una diferencia de fletes que incide en los precios y, por tanto, en dicha comparabilidad. Finalmente, tampoco serían comparables si existieran diferencias físicas que no permitan la comparación directa entre ambos precios. Por ejemplo, si el costo de embalaje del producto exportado difiere del costo de embalaje del producto destinado al mercado interno.

Si bien estas diferencias pueden ser menores y, digamos, *externas* al producto, dado que afectan la comparabilidad de precios deben ser consideradas en los ajustes. Asimismo, puede haber ajustes más complejos si, por ejemplo, el producto en el mercado interno (i.e. bicicletas), aun siendo similar al producto que se exporta, tiene algunas diferencias físicas que influyen en sus precios (i.e. longitudes de los cuadros de la bicicleta). En este último ejemplo se debe realizar un ajuste que haga que el precio de venta interna refleje el precio de un producto idéntico al producto exportado pero que es destinado a la venta interna.

En línea con lo anterior, la necesidad de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio de venta interna tiene dos implicancias metodológicas y prácticas para la determinación del valor normal. Primero, en la mayor parte de las veces, sino en todas, la determinación del valor normal requiere hacer una serie de ajustes al precio de venta interna para hacerlo comparable al precio de exportación. Los ajustes correspondientes deben ser tales que cualquier diferencia que influya en los precios debe ser tomada en cuenta. Ello implica, por ejemplo, considerar no solo los niveles comerciales y condiciones de venta, sino también aspectos físicos.

Segundo, y a consecuencia de lo anterior, el valor normal determinado suele ser un precio *hipotético*, al menos en el sentido de que estrictamente no se da en el mercado interno como tal, a diferencia del precio FOB o ex fábrica de exportación que sí se da en las transacciones realizadas por el exportador y que pueden consignarse en las facturas. Estas dos implicancias conllevan que la tarea de determinar el margen de dumping sea una tarea generalmente compleja. En atención a ello, en la siguiente sección se analizarán algunos aspectos que pueden afectar las estimaciones del margen de dumping y que resultan necesarios que sean tomados en cuenta.

II. Aspectos metodológicos para el cálculo de margen de dumping

2.1 Ajustes para realizar la comparación equitativa

Según lo explicado en la sección I, sobre la base del precio de venta interna y con los ajustes que correspondan, el valor normal debe reflejar el precio al cual *se vende* en el mercado interno el producto *idéntico* al exportado. En línea con ello, resulta importante determinar algunos ajustes comúnmente realizados al precio de venta interna para convertirlo en valor normal.

a. Comparación a nivel ex fábrica

Para ilustrar los ajustes, se tomará un ejemplo común. Se asumirá que la venta interna se hace llevando el producto al local del comprador, en tanto, la exportación se realiza a nivel ex fábrica. Asimismo, que existen diferencias entre los embalajes de venta interna y de venta para exportación:

peef: precio de exportación (ex fábrica).

fpe: flete de la fábrica al puerto de embarque. **cevi:** costo de embalaje para la venta interna. **pvi:** precio de venta interna.

fvi: flete de venta interna (de la fábrica al local del comprador).

ceex: costo de embalaje para la exportación.



Si se hace la comparación de precios a nivel ex fábrica, para hallar el valor normal (VN) se tiene que llevar el precio de venta interna (pvi) a nivel ex fábrica de manera que sea comparable con el precio de exportación (PE)=peef.

En línea con ello, se debe:

1. Restar el fvi del pvi. Es decir, quedaría: $pvi - fvi$.
2. Si bien con este ajuste $pvi - fvi$ refleja el precio de venta interna a nivel ex fábrica, aún existe una diferencia con el PE para que ambos precios sean totalmente comparables. Esta diferencia se debe a que, según el planteamiento, los costos de los embalajes para la venta interna y de exportación son distintos. Hay que hacer, entonces, un ajuste adicional. Al $pvi - fvi$ se le debe restar el $cevi$ y sumar el $ceex$. Así, el precio de venta interna ex fábrica y comparable con el precio de exportación será: $pvi - fvi - cevi + ceex$. Este sería el valor normal (VN).

Sobre la base de lo anterior y dado que el margen de dumping (MD) es la diferencia entre el VN y el PE (VN-PE), dicho margen sería $(pvi - fvi - cevi + ceex) - (peef)$. Es decir:

$$pvi - fvi - cevi + ceex - peef \dots (1)$$

Habrá dumping si el MD es mayor que cero (es decir, si $pvi - fvi - cevi + ceex - peef > 0$). Nótese que en este caso no fue necesario usar el fpe, dado que el precio de exportación estaba a nivel ex fábrica.

b. Comparación a nivel FOB

En términos generales, la comparación a nivel FOB debería arrojar, *ceteris paribus*, en valores absolutos, el mismo margen de dumping que a nivel ex fábrica dado que el efecto del flete de la fábrica al puerto se neutraliza. En efecto, en este caso:

1. El precio de exportación es igual al precio FOB. Por tanto, $PE = FOB = peef + fpe$.
2. Para determinar el valor normal el precio de venta interna debe ser llevado a nivel FOB.

Esto implica que al precio de venta interna a nivel ex fábrica, es decir, $pvi-fvi-cevi+ceex$, debe sumársele el flete a puerto (fpe). Es decir, el precio de venta interna sería:

$$pvi-fvi-cevi+ceex+fpe. \text{ Este sería el valor normal (VN).}$$

Sobre la base de lo anterior y dado que el margen de dumping es la diferencia entre el VN y el PE ($VN-PE$), dicho margen sería $(pvi-fvi-cevi+ceex+fpe)-(peef+fpe)$. Es decir:

$$pvi-fvi-cevi+ceex-peef \dots (2)$$

Este margen (ecuación 2), como se había previsto, es igual, en términos absolutos, al margen calculado a nivel ex fábrica (ecuación 1).

Cabe indicar que, si bien, para el ejemplo mostrado, en términos absolutos el margen de dumping debe ser el mismo a nivel ex fábrica y a nivel FOB, en términos porcentuales no ocurre lo mismo. Ello porque el margen de dumping en términos porcentuales (%MD) se compara con respecto al PE [Es decir, el $\%MD=((VN-PE)/PE) \times 100\%$] y dependiendo si el precio de exportación se calcula a nivel ex fábrica o nivel FOB, el margen variará. Si se compara con el precio de exportación ex fábrica ($peef$), en términos porcentuales el %MD será mayor que si compara con el precio de exportación a nivel FOB ($peef+fpe$). En otras palabras:

A nivel ex fábrica:

$$\%MD1 = [(pvi-fvi-cevi+ceex-peef)/(peef)] \times 100\% \dots (3)$$

A nivel FOB:

$$\%MD2 = [(pvi-fvi-cevi+ceex-peef)/(peef+fpe)] \times 100\% \dots (4)$$

Dado que $peef < peef+fpe$, entonces el $\%MD1 > \%MD2$

Esta diferencia, que puede ser irrelevante para determinar si existe práctica de dumping puede resultar, sin embargo, sensible cuando se trata del margen *de minimis*, el cual se mide en términos porcentuales. Según el Artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping:



Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará de minimis el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación.

Según ello, resulta importante definir, a efectos del cumplimiento del margen *de minimis*, a qué nivel comercial debería determinarse el margen de dumping. Dado que el artículo 2.4 indica que la comparación del margen de dumping se hará normalmente a nivel “ex fábrica”, resulta lógico determinar el cálculo del margen de dumping a nivel ex fábrica para determinar es o no inferior al 2 por ciento.

Por otra parte, el Artículo 9.3 del Acuerdo Antidumping establece que: “La cuantía del derecho antidumping no excederá del margen de dumping establecido de conformidad con el artículo 2”. La justificación económica detrás de esto es que una cuantía mayor que la del margen de dumping estaría brindando una sobreprotección a la industria doméstica, yendo más allá de solo limitarse a corregir o neutralizar la práctica de dumping. En cualquier caso, el derecho antidumping no debería ser mayor que el margen de dumping. En línea con ello, en el caso de establecer el derecho antidumping como un porcentaje del precio FOB de exportación (como suele optarse a veces), para una aplicación consistente del Artículo 9.3, resultaría razonable que tanto el margen de dumping como el derecho antidumping sean calculados sobre la misma base, a fin de establecer el máximo derecho que podría ser aplicable. Es decir, si los derechos antidumping porcentuales se aplican al precio FOB de exportación, el máximo derecho posible no debería exceder el margen de dumping porcentual calculado sobre el precio FOB de exportación, en lugar, por ejemplo, del precio de exportación ex fábrica.

2.2 Comparación de métodos: promedios ponderados versus transacción por transacción

Se ha visto la importancia de considerar una serie de ajustes para determinar el valor normal, que influyen en la determinación del margen de dumping. Ahora se verá que existen otros elementos distintos de los ajustes que pueden afectar el cálculo del margen de dumping, que se basan tanto en



consideraciones económicas como matemáticas asociadas con el método de cálculo.

El Artículo 2.4.2 del Acuerdo Antidumping establece que:

A reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa, la existencia de márgenes de dumping durante la etapa de investigación se establecerá normalmente sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables o mediante una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción.

Como lo señalan Czako et al. (2003, p. 120), el Acuerdo Antidumping reconoce dos métodos generales para calcular el margen de dumping. El primero, a través de una comparación del promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado del precio de exportación. El segundo, a través de la comparación del valor normal y los precios de exportación transacción por transacción.

El método de *promedio ponderado contra promedio ponderado* puede resultar menos complejo que el de transacción por transición, dado que una vez que el valor normal y el precio de exportación son determinados, el margen de dumping puede ser obtenido de manera directa. El margen de dumping (MD) se obtiene a partir de las siguientes fórmulas.

$$PE = \frac{\sum_{i=1}^n (pe_i \cdot q_i)}{\sum_{i=1}^n (q_i)}$$

Donde:

PE: precio de exportación promedio ponderado

Se realizan "i" ventas de exportación durante el periodo de cálculo

pe_i: precio de exportación_i

q_i: cantidad exportada_i

$$VN = \frac{\sum_{j=1}^m (vn_j \cdot q_j)}{\sum_{j=1}^m (q_j)}$$

Donde:

VN: valor normal promedio ponderado

Se realizan “j” ventas en el mercado interno durante el periodo de cálculo

vn_j: valor normal de venta_j

q_j: cantidad de venta_j

Asumiendo que los VN y PE permiten una comparación equitativa, se tiene que MD=(VN-PE)/PE. Por su parte, el método de *transacción por transacción*, en cambio, requiere: i) determinar el margen de dumping para cada transacción de exportación y, luego, ii) obtener el margen de dumping ponderando cada margen de cada transacción por el peso relativo que tiene cada exportación en el volumen total exportado.

$$md_i = vn_i - pe_i$$

$$MD = \frac{\sum_{i=1}^n (md_i \cdot q_i)}{\sum_{i=1}^n (q_i)}$$

Donde:

PE: precio de exportacion promedio ponderado

Se realizan “i” ventas de exportación durante el periodo de cálculo

md_i: margen de dumping calculado para la venta_i de exportación

pe_i: precio de exportación_i

vn_i: valor normal comparable con el precio_i

q_i: cantidad exportada_i

El cálculo del margen de dumping de cada transacción (*md_i*) requiere, a su vez, de ciertas consideraciones. Debe identificarse un valor normal comparable con cada precio de exportación (es decir el *vn_i*; habrá tantos valores normales como transacciones de exportaciones existan). De acuerdo con Czako et al. (2003, p. 128), un criterio importante para determinar, para cada transacción, el valor normal comparable con el precio de exportación es cuán cercana es la venta doméstica a la exportación. Evidentemente, ambos métodos arrojarán, casi en todos los casos,



resultados diferentes.

Para ilustrar la importancia de cómo puede afectar la estimación del margen de dumping la elección de una forma de cálculo u otra, se tomará un ejemplo hipotético en el cual se tienen los precios de venta interna y de exportación, a un nivel equitativo para ser comparados, con sus respectivas cantidades de venta interna y de exportación. Asimismo, para simplificar el cálculo, se asumirá que existen seis (6) ventas en cada uno de los mercados de venta interna y de exportación (es decir, $i=j=6$).

Tabla 1

Precios y cantidades de ventas destinadas al mercado interno y de exportación

Venta/mes	Venta 1	Venta 2	Venta 3	Venta 4	Venta 5	Venta 6	Promedio ponderado
Venta Interna							
Precio (US\$/TN)	14.0	14.0	13.5	12.5	15.0	14.0	13.80
Cantidad (TN)	1,500	1,500	1,500	1,000	800	1,000	7,300
Ponderación¹	20.5%	20.5%	20.5%	13.7%	11.0%	13.7%	100.0%
Exportación							
Precio (US\$/TN)	12.0	13.0	13.0	12.0	11.0	12.0	12.05
Cantidad (TN)	800	800	1,000	1,000	1,500	1,200	6,300
Ponderación²	12.7%	12.7%	15.9%	15.9%	23.8%	19.0%	100.0%

Nota 1 y 2: Se toma la participación del volumen de cada venta interna (o de exportación, según corresponda), respecto al total vendido en el mercado interno (o total exportado, según corresponda). Por ejemplo, la venta 1 en el mercado interno se pondera por 20.5% ($=1,500/7,300$).

Método 1: VN promedio versus PE promedio

Al calcular los promedios ponderados del VN y del PE que se presentan en la tabla 1, se obtienen, respectivamente, US\$ 13.80 por TN y US\$ 12.05 por TN. Esto arrojaría un margen de dumping de US\$ 1.75 por TN, que en términos porcentuales sería de 14.56% del PE.

Método 2: VN versus PE transacción por transacción

Como se puede observar, comparando transacción por transacción los precios de venta interna y de exportación, se obtienen los márgenes de dumping en cada transacción (ver tabla 2).

Luego de ello, dichos márgenes se ponderan por las cantidades involucradas en las exportaciones. El margen de dumping sale US\$ 1.873 por TN y en términos porcentuales el 15.55% del PE.

Tabla 2*VN versus PE transacción por transacción*

Venta/mes	Venta 1	Venta 2	Venta 3	Venta 4	Venta 5	Venta 6	
VN (US\$/TN)	14.0	14.0	13.5	12.5	15.0	14.0	
PE (US\$/TN)	12.0	13.0	13.0	12.0	11.0	12.0	
MD (US\$/TN)	2.0	1.0	0.5	0.5	4.0	2.0	
Cantidad (TN)	800	800	1,000	1,000	1,500	1,200	6,300
Ponderación³	12.7%	12.7%	15.9%	15.9%	23.8%	19.0%	100.0%

Nota 3: Se toma la participación del volumen de cada exportación respecto al total exportado. Por ejemplo, el margen de dumping de la venta 1 se pondera por 12.7% (=800/6,300).

Se puede observar que, dependiendo de la metodología adoptada, el margen de dumping puede variar. En este caso entre las metodologías presentadas hay una diferencia de 1,72 puntos porcentuales. Obviamente, dependiendo de los precios y cantidades esta diferencia puede ser mayor o menor. Si bien, según lo previsto en el artículo 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, ambos métodos están permitidos en el marco de la OMC, puede haber algunos escenarios en los cuales un método resulta ser más pertinente que el otro.

A continuación, se verá un ejemplo crítico en el cual el método de transacción por transacción resulta más adecuado con respecto al de promedio ponderado contra promedio ponderado. En particular, se mostrará que, cuando en el tiempo, existe una tendencia decreciente (o creciente) de precios, observable a tanto en el mercado doméstico como de exportación, el cálculo del método de transacción por transacción para determinar el margen de dumping resulta ser más apropiado.

Para hacerlo más crítico, se verá un ejemplo en el cual los precios de exportación y de venta interna son exactamente iguales en cada periodo de tiempo (ver tabla 3). La reducción de precios puede deberse, por ejemplo, a una reducción del costo del insumo principal para producir el bien en cuestión, asumiendo que el bien se vende en un mercado competitivo.

Tabla 3*Precios y cantidades de ventas destinadas al mercado interno y de exportación*

Venta/mes	Venta 1	Venta 2	Venta 3	Venta 4	Venta 5	Venta 6	Promedio ponderado
Venta Interna							
Precio (US\$/TN)	16.0	14.0	14.0	13.0	12.0	10.0	13.51
Cantidad (TN)	1,500	1,500	1,500	1,000	800	1,000	7,300
Ponderación	20.5%	20.5%	20.5%	13.7%	11.0%	13.7%	100.0%
Exportación							
Precio (US\$/TN)	16.0	14.0	14.0	13.0	12.0	10.0	12.86
Cantidad (TN)	800	800	1,000	1,000	1,500	1,200	6,300
Ponderación	12.7%	12.7%	15.9%	15.9%	23.8%	19.0%	100.0%

Según se puede observar, los precios de venta interna y de exportación son exactamente iguales, por lo cual es evidente que no existe práctica de dumping. Sin embargo, dado que los precios tienen una tendencia decreciente en el tiempo y las cantidades vendidas (no los precios) difieren entre los mercados internos y de exportación, al calcular los promedios ponderados se obtiene un VN de US\$ 13.51 por TN y un PE de US\$ 12.86 por TN. Esto arrojaría un margen de dumping *ficticio* de US\$ 0.65 por TN, que en términos porcentuales sería de 5.05%.

En el caso bajo análisis, el aparente margen de dumping se da porque si bien no existe discriminación de precios entre el mercado externo y de exportación, y por tanto no hay dumping, las diferentes cantidades vendidas en el mercado interno y externo durante el periodo de cálculo del margen arrojan distintos promedios ponderados para los precios de venta interna y de exportación. Si el cálculo se hubiera hecho transacción por transacción, al ser el margen de dumping cero en cada transacción, el margen de dumping total hubiera sido también de cero, reflejando mejor que la empresa no discrimina precios entre mercados. En este caso en particular, resulta evidente que el cálculo de transacción por transacción resulta ser más adecuado.

III. Conclusiones

1. La reducción de barreras arancelarias ha estado acompañada del incremento de barreras no arancelarias, tales como las medidas antidumping. Cabe indicar que, en el marco de la OMC, el dumping no es una práctica prohibida, sino contrarrestable con derechos antidumping y solo si se ha determinado que se cumplen determinadas condiciones (la existencia de dumping, la existencia de daño a la industria nacional, y la existencia de relación causal entre el dumping y el daño sufrido por dicha industria). Asimismo, dentro del marco de la OMC: i) el dumping no implica, necesariamente, que el exportador venda el producto por debajo de su costo; ii) a efectos de la imposición de derechos antidumping es irrelevante identificar el tipo de dumping; iii) incluso si se cumplen todos requisitos para la aplicación de derechos antidumping, su aplicación es facultativa; y iv) los derechos antidumping no solo no deben superar el margen de dumping determinado, sino que no necesariamente deben ser iguales a dicho margen. El gobierno del país importador puede optar por poner un derecho antidumping igual al margen de daño si con éste basta para eliminar el efecto del dumping.
2. La comparación a nivel FOB debería arrojar, *ceteris paribus*, en valores absolutos, el mismo margen de dumping que a nivel ex fábrica. En dicho caso, sin embargo, en términos porcentuales (respecto al precio de exportación), los márgenes diferirían dado que a nivel ex fábrica dicho margen se compara con un precio de exportación menor. Por un lado, en un escenario límite, esta diferencia podría ser determinante para definir si el margen de dumping es *de minimis* y afectar si se continua o no la investigación para la aplicación de derechos antidumping. Dado que el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping indica que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación se hará *normalmente* a nivel ex fábrica, a efectos de determinar si se supera el margen *de minimis*, resulta razonable que el cálculo se haga a nivel ex fábrica. Por otra parte, con respecto a la aplicación del derecho antidumping, el cual, según el Artículo 9.3, no debería ser mayor que el margen de dumping resulta razonable que tanto el margen de dumping como el derecho antidumping sean calculados sobre el precio de exportación a un mismo nivel comercial, a fin de establecer el máximo derecho que podría ser aplicable. Es decir, si los derechos antidumping porcentuales se aplican al precio FOB de



exportación, el máximo derecho posible no debería exceder el margen de dumping porcentual calculado también sobre el precio FOB de exportación, en lugar de, por ejemplo, sobre el precio de exportación ex fábrica.

3. Si bien, a fin de calcular el margen de dumping, tanto el método de promedio ponderado con promedio ponderado y el método de transacción por transacción están previstos en el Acuerdo Antidumping, existen algunos escenarios en los cuales resulta técnicamente más apropiado usar un método en lugar del otro. En particular, en el caso que los precios del producto en cuestión tengan una tendencia decreciente (o creciente), el método de transacción por transacción resulta más adecuado frente a la comparación entre promedios ponderados, dado que el promedio ponderado, al no ser representativo, puede presentar la existencia de dumping cuando no la hay o esconderla cuando existe.

Bibliografía

- Calmet, D. y Castañeda, M. S. (2013). Análisis de las funciones del Indecopi a la luz de las decisiones de sus órganos resolutivos. *Fiscalización de Dumping y Subsidios*. INDECOPI.
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía internacional* (12^{ava}.ed.). [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Economia/\[PD\]%20Libros%20](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Economia/[PD]%20Libros%20)
- Carro, E., Castro, E., Prada, M., y Soto, J. (2017). A propósito del zeroing: metodología de cálculo antidumping y fuente de conflictos internacionales en el seno de la OMC. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá*, 10, 293-319.
- Czako, J., Human, J. y Miranda, J. (2003). *A Handbook on Anti-Dumping Investigations*. World Trade Organization. Cambridge University Press.
- Gandolfo, G. (2014). *International Trade Theory and Policy* (2^{da}. ed.)
- Hill, C. W., Lozano, B. G., de la Vega Becerril, A. L., & del Rivero, A. B. (2011). Negocios internacionales: competencia en un mercado global.
- Hinojoza, D. M., y Quiroz, A. L. (2010). Dumping y medidas antidumping. *Industrial data*, 13(1), 57-61.
- Jackson, J. (2000). *The World Trading System. Law and Policy of International Relations*. (2^{da}. ed.). MIT Press.
- Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política*. (9^{na}. ed.).
- Organización Mundial de Comercio (28 de febrero de 2021). *Acuerdo Antidumping*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/antidum2_s.htm
- Tovar Díaz, C. (2006). *Medidas de defensa comercial: Informe sobre Honduras y Nicaragua* (No. 22018). Inter-American Development Bank. <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15772/medidas-de-defensa-comercial-informe-sobre-honduras-y-nicaragua>
- Van den Bossche, P. (2007). *The law and policy of the World Trade Organization: text, cases and materials*. Cambridge University Press.

