

Práctica 7.5. Concepto y tipos de *dumping*.

Lectura 1. El concepto y tipos de *dumping*.

[Elaborado a partir de Krugman, P.R. y M. Obstfeld (2006), capítulo 6, pp. 141-145]

El *dumping* es una discriminación de precios internacionales que ocurre cuando un productor cobra un precio menor a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por el misma mercancía. El *dumping inverso* ocurre cuando los compradores extranjeros pagan un precio mayor que los compradores domésticos.

Para que exista *dumping* es necesario que se cumplan tres condiciones. Primero, los mercados deben de estar segmentados, esto es, hay consumidores distintos en cada mercado. Segundo, no es posible el arbitraje de mercado, esto es, ningún consumidor puede comprar en el mercado barato para revender en el mercado más caro y obtener un beneficio. Estas dos primeras condiciones se cumplen generalmente en los mercados internacionales. La tercera condición es que los productores nacionales (en el caso del *dumping inverso* sería los productores extranjeros) actúan en condiciones de competencia imperfecta (monopolio, oligopolio) y, por tanto, tienen cierto control sobre el precio final de venta.

Hay varios tipos de *dumping*. El *dumping persistente* surge de la búsqueda de la maximización de los beneficios de un monopolista que se aprovecha de la segmentación de los mercados nacional y extranjero, vendiendo a un precio relativamente más alto en el mercado con una demanda menos elástica. Normalmente los mercados internacionales son más competitivos, por lo que la demanda tiende a ser más elástica. En este caso, el monopolista nacional vende a un mayor precio la mercancía en el mercado doméstico que en el mercado extranjero.

El *dumping predador o rapaz* es una discriminación temporal de precios en el que el productor nacional vende más barato en el extranjero con el fin de eliminar competidores, ganar cuota de mercado y poder de mercado. El *dumping esporádico* es una discriminación temporal de precios cuando el productor nacional tiene un exceso de producción que por cualquier razón el mercado doméstico no es capaz de absorber. En este caso, el productor nacional vende el excedente en los mercados extranjeros a un precio más bajo que en el mercado nacional.

El *dumping* es perjudicial para el bienestar mundial por dos razones. Primero, el productor vende a un precio por encima del coste marginal (“mal del monopolista”). Segundo, el productor cobra distintos precios a distintos consumidores. En principio, los productores del país importador se ven amenazados por las prácticas de *dumping* mientras que los consumidores salen beneficiados al pagar precios menores. Los gobiernos, presionados por las empresas locales, combaten el *dumping* mediante gravámenes “antidumping” o compensatorios para contrarrestar el diferencial de precios, o simplemente amenazando al país exportador con hacerlo. El principal problema es identificar que el diferencial de precios entre el país importador y el país exportador es realmente *dumping* o discriminación de precios que daña a los productores del país importador. En la práctica, las políticas antidumping actúan sobre los tres tipos de *dumping* (persistente, predador y esporádico).